

التغيير للأفضل

خلاصة أهم كتب تطوير الذات والارتقاء بالنفس

إعداد: فريق أخضر




mohamed khatab


mohamed khatab


mohamed khatab








mohamed khatab
mohamed khatab
mohamed khatab


mohamed khatab


mohamed khatab


mohamed khatab


التغيير للأفضل
خلاصة أهم كتب تطوير الذات والارتقاء بالنفس
٢١ ملخص كتاب
تساعدك على تطوير ذاتك والارتقاء بنفسك



facebook.com/alkarmabooks

twitter.com/alkarmabooks

instagram.com/alkarmabooks

الطبعة الأولى ٢٠٢١

أسامة، محمد.

التغيير للافضل: خلاصة أهم كتب تطوير الذات والارتقاء بالنفس / محمد أسامة - القاهرة: الكرمة للنشر، ٢٠٢١.

٣٢٠ ص؛ ٢١ سم.

تدمك: ٩٧٨٩٧٧٦٤٦٧٤٣٤٥٨

١- التنمية البشرية.

أ - العنوان.

رقم الإيداع بدار الكتب المصرية: ٩١٥٥ / ٢٠٢١

تصميم الغلاف: أحمد عاطف مجاهد

إهداء

إلى كل ساعٍ نحو التغيير للأفضل...

إلى كل من التفت إلى نفسه فأدرك عيوبها فأصلحها وقوَّمها، وأدرك محاسنها فحافظ عليها ونمَّاها...

إلى كل من لم يُعلِّق أخطاءه على غيره، وتحمَّل مسؤولية نفسه...

بين أيديكم قبسٌ على الطريق، عسى الله أن يجعله سببًا للتغيير للأفضل.

فريق أخضر

المحتويات

تمهيد

بفضل الله تعالى وتوفيقه، ثم بجهود فريق أخضر النشيط، أشعر بالسعادة البالغة لخروج أول مؤلفات «أخضر» المطبوعة إلى النور.

«أخضر» مبادرة بدأت في عام ٢٠١٦م تحت شعار «من كتاب لحكاية»، وكان الهدف منها تبسيط أفكار الكتب على يوتيوب، ونقلها إلى الناس في هيئة حكايات كرتونية مسلية.

بدأت المبادرة بشخص واحد على نحو بسيط جدًّا، وبإمكانات محدودة، لكنها، والحمد لله، أخذت تنمو وتتطوَّر يومًا بعد يوم.

في توقيت خروج هذا الكتاب إلى النور، سيكون تعداد فريق «أخضر» أكثر من ثلاثين شخصًا، يكمن هدفهم في توصيل المعرفة، والتوسع في إنتاج المحتوى التعليمي وتطويره، والوصول إلى أكبر عدد من الناس، عن طريق:

- ملخصات كتب في هيئة حلقات كرتونية على الشبكات الاجتماعية.

- ملخصات كتب مسموعة من خلال تطبيق «أخضر» للهواتف.

- ملخصات كتب مكتوبة على موقع «أخضر».

- ملخصات كتب مطبوعة في يد القارئ.

وعن طريق وسائل أخرى ـ لا تزال تحت التطوير ـ نأمل أن تساعد الأفراد على امتلاك عادة القراءة وتنميتها، وتحقيق الاستفادة بأبسط الطرق.

لا شك أن المعرفة قادرة على تحسين الحياة، ففكرة جيدة واحدة كفيلة بتغيير حياة شخص إلى الأفضل، لكن الوصول إلى هذه الأفكار تحدٍّ ليس سهلًا، خصوصًا في ظل التسارع الإلكتروني الذي يهدف إلى الاستحواذ على أكبر قدر من انتباه الناس وتركيزهم، في مقابل التعلُّم الجاد.

هدفنا في «أخضر» أن نجعل وصول الناس إلى هذه الأفكار سهلًا، وأن نوصل إليهم المعرفة التي تجعلهم قادرين على اتخاذ قرارات أفضل، مما يساعد على تحسين حياتهم، ويزيد من قدرتهم على الوصول إلى المعرفة الحقيقية وتحصيلها.

من خلال هذا الكتاب نحاول مجابهة ثلاثة تحديات تُعرقل الوصول إلى المعرفة، وهي:

١- سوء إدارة الوقت

كثير من الناس ليست لديهم مهارة إدارة الوقت على نحوٍ جيد، أو ليس لديهم الوقت الكافي ليقرأوا عددًا كبيرًا من الكتب من أجل الحصول على المعرفة اللازمة. هذا الكتاب سيساعد على حل هاتين المشكلتين من خلال تحقيق التوازن في الوقت وإدارته، وفي الوقت نفسه يوفر لك نسخًا مصغَّرة من الكتب التي لن تأخذ

منك وقتًا لقراءتها، مما يساعد على الوصول إلى الأفكار على نحوٍ سريع وفي وقتٍ قصير أيضًا.

٢- تعقيدات الاختيارات

تضعنا كثرة العناوين في مفاضلة لا تنتهي: ماذا نشتري؟ وماذا نترك؟ وهل ما نتركه سيكون مهمًّا؟ وغيرها من الأمور. مما يسبب لنا حالة من الإحباط وعدم الرضا. هذا الكتاب سيساعدك على تقييم الكتب على نحوٍ جاد، وسيساعدك أيضًا على اتخاذ قرارات بشأن الكتب التي ستقرأها ومعرفة مدى احتياجك إليها.

٣- صعوبة البدايات، ومللها

الملل شيء طبيعي في بداية تعلم أي مهارة جديدة، ولا بد من محاولة التغلب عليه. في هذا الكتاب ملخصات كُتبت بأسلوب بسيط جدًّا وبلا حشو أو تكرار، مما سيساعدك على الوصول إلى المعلومة بلا ملل أو فتور.

أتمنى أن يكون الكتاب بداية حقيقية وجادة لك في عالم القراءة.

مُؤسس أخضر

مقدمة

يضم هذا الكتاب مجموعة من الملخصات لعددٍ من الكتب، نأمل أن تساعدك على تطوير ذاتك والارتقاء بنفسك. ولا نزعم أن هذه الملخصات تُغني عن الكتب الأصلية، لكنها تعطي خلاصة لهذه الكتب وتجمع فوائدها. ونعتقد أنها عونٌ جيد لمن ضاق به الوقت فلم يستطِع قراءة هذه الكتب كاملةً وأراد ألا يحرم نفسه من فوائدها. ستجد فيها ما تبحث عنه، وما يرضي فضولك وشغفك، في جوانب مختلفة.

يضم هذا الكتاب واحدًا وعشرين ملخصًا، كلٌّ منها يخاطب جانبًا معينًا من جوانب شخصيتك، ويضيء لك إضاءات تساعدك على نمو هذا الجانب والارتقاء به. وقد رتَّبنا هذه الملخصات وفق الأولوية في رأينا، فجاء الكتاب مقسمًا إلى خمسة أجزاء رئيسية، يحتوي كل جزءٍ منها على عدة ملخصات، كالتالي:

الجزء الأول: التعرُّف على الشخصية

دليلك للتعرف على شخصيتك وفهمها، فلا يمكن التغيير إلا بفهم ما تسعى إلى تغييره، وما تسعى إلى تغييره هنا هو شخصيتك، لذا شمل هذا الجزء ما يساعدك في هذا الجانب:

١- استكشف شخصيتك ـ وليم هنري.

٢- الصورة الذاتية ـ أوسم وصفي.

الجزء الثاني: دعم النفس

يساعدك على زيادة صبرك وتحملك وانضباطك، لكي تستطيع أن تُغيِّر نفسك للأفضل، فبقدر صلابتك والتزامك وجديتك تكون فرصك في التغيير أكبر. ويضم هذا الجزء:

٣- قوة الانضباط : ٧ طرق يمكنها أن تغير مجرى حياتك - براين تريسي.

٤- قوة الصبر - إم جيه رايان.

الجزء الثالث: بناء العادات

تتكون شخصيتك من مجموعة عادات وأفكار، فإذا أردت الارتقاء بشخصيتك فعليك السعي إلى اكتساب العادات الحسنة والتخلص من العادات السيئة. يضم هذا الجزء ملخصات تساعدك على بناء العادات وإرشادات لفعل ذلك، ويضم أيضًا ملخصات تحتوي على عادات حسنة تميِّز الأشخاص الأكثر فاعلية:

٥- خطوة واحدة صغيرة قد تغير مجرى حياتك: طريقة الكايزن - روبرت مورير.

٦- أول ٢٠ ساعة - جوش كاوفمان.

٧- قوة العادات - تشارلز دويج.

٨- العادات السبع للناس الأكثر فعالية - ستيفن كوفي.

الجزء الرابع: إزالة المعوقات

ليس هناك طريق مُعبَّد بالكامل، ففي طُرق الحياة، وفي طريقك نحو التغيير، لا بد أن تواجهك المعوقات والصعاب، مثل التشتُّت والعجلة وإهدار الوقت وعدم التركيز، وفي هذا الجزء أتينا بملخصات تتحدث عن بعض هذه المعوقات وكيفية التغلب عليها:

٩- مصيدة التشتت - فرانسيس بووث.

١٠- التركيز - سام هورن.

١١- إذا كنت على عجلة من أمرك فتمهل - لوثر سايفرت.

١٢- ابدأ بالأهم ولو كان صعبًا - برايان تريسي.

١٣- استشعر الخوف... وأقدم على ما تخاف - سوزان جيفرز.

١٤- قوة الفشل - شارلز مانز.

الجزء الخامس: بناء العقلية

كما ذكرنا سابقًا، فشخصيتك تتكون من مجموعة عادات وأفكار، وبما أننا تناولنا العادات في الجزء الثالث من الكتاب، بقي لنا إذن أن نتناول الأفكار. وقد اختص هذا الجزء بما يتحدث عن التفكير وأنواعه، والأفكار التي يجب اكتسابها، والأفكار التي من شأنها أن توجه عقلك لتستطيع أن ترتقي بذاتك وتواكب مجريات الحياة:

١٥- كيف يفكر الناجحون ـ جون سي ماكسويل.

١٦- التفكير: السريع والبطيء ـ دانيال كانمان.

١٧- أنت لست مخك ـ جيفري شوارتز، ريبيكا جلادينج.

١٨- فن التفكير الواضح ـ رولف دوبلي.

١٩- العقل قبل المزاج ـ دينيس جرينبرجر، كريستين إ. بادسكي.

٢٠- أفكار صغيرة لحياة كبيرة ـ كريم الشاذلي.

٢١- المنخفض ـ سيث جودين.

الجزء الأول

التعرُّف على الشخصية

١

ما أجمل أن يُعيد الإنسان تنظيم نفسه بين الحين والحين، وأن يرسل نظرات ناقدة في جوانبها ليتعرَّف عيوبها وآفاتها، وأن يرسم السياسات قصيرة المدى، وطويلة المدى، ليتخلَّص من الهنات التي تزري به.

محمد الغزالي

لمن هذا الكتاب؟

لمن يريد تطوير جوانب شخصيته، وصقلها.

لدارسي علم النفس والمهتمين بالتنمية الذاتية.

للراغبين في فهم مشاعرهم واستجاباتهم على نحوٍ أوضح.

مقدمة

تبدأ ملامح شخصية الإنسان في التكوُّن منذ نعومة أظفاره، ويكبر كلٌّ منا وهو يملك شخصية مختلفة ومميزة، وعلى اختلاف أنماط شخصياتنا وسلوكياتنا، فإننا جميعًا نشترك في تقوية الشخصية

وتطوير الذات، وبين تقوية الشخصية والثقة بالنفس علاقة وطيدة تجعل صاحبها أكثر حبًّا لذاته وللعالم من حوله.

قبل أن يبدأ الفرد منا في تنمية شخصيته، لا بد أن يعرف أولًا معنى هذه الشخصية، وممَّ تتكون، ولا بد أن يقف على جوانبها.

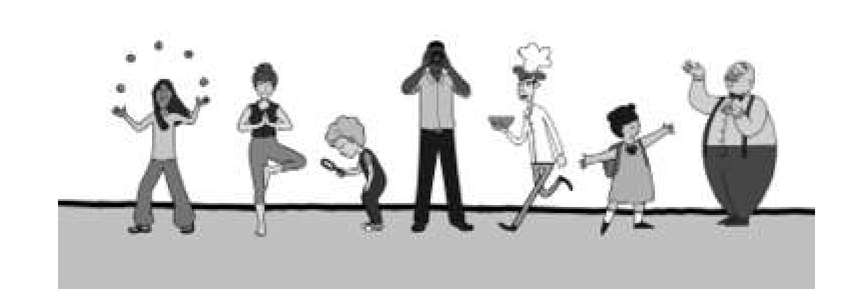
يساعدك هذا الكتاب في التعرُّف على شخصيتك، وكيف تتكوَّن، وكيف تتطوَّر، والفرق بين صاحب الشخصية القوية وصاحب الشخصية الضعيفة، وهل لمشاعرنا المستترة تأثير في شخصياتنا حين نتعامل مع الناس.

ماذا تعرف عن شخصيتك؟

أنا وأنت وغيرنا ربما نشبه والدينا أو أحدهما في الشكل، وقد نرث عنهما بعض الصفات، فنأخذ لون العينين، وبعض الملامح، لكن مهما كان التشابه فلن نكون نسخة طبق الأصل منهما، حتى التوأم أيضًا لكلٍّ منهما سمته المميزة. لقد خلقك الله نموذجًا فريدًا، لا تشبه أحدًا تمام الشبه، سواء في بيتك أو محيطك أو العالم أجمع. وهذا الاختلاف هو ما يجعل للحياة معنى، إذ لو كان للناس اللون نفسه والصفات والمواهب ذاتها لأصبح العالم مملًّا. وما يميزك عن غيرك ليس الشكل فحسب، بل الشخصية أيضًا، فشخصيتك هي أنت، هي التي تكوِّنك وتميزك، وهذه الشخصية تتكون من عناصر تشكِّلها، مثل طريقتك في التفكير والكلام والمشي، والإحساس تجاه الآخرين.

عندما نقول إن أحدًا شخصيته قوية، وثانيًا شخصيته ضعيفة، وثالثًا بلا شخصية، فقد تُشعرك هذه الكلمات بأن صاحب الشخصية القوية تزيد شخصيته شيئًا عن الآخرين، وصاحب الشخصية الضعيفة تنقص شخصيته شيئًا، لكن في الحقيقة ليس هناك من لديه شخصية تزيد أو تنقص، فالأمر ليس زيادة أو نقصانًا في الشخصية، بل زيادة في المميزات والصفات التي تكتسبها الشخصية، فهي التي تعطيها سمتها المميزة عن غيرها.

يختلف الناس في العاطفة، كما يختلفون في الشكل والميول والقدرات، والجانب العاطفي من أهم جوانب الشخصية لأنه يحدد مستويات علاقتنا بالآخرين، وإحساسنا تجاه أنفسنا.



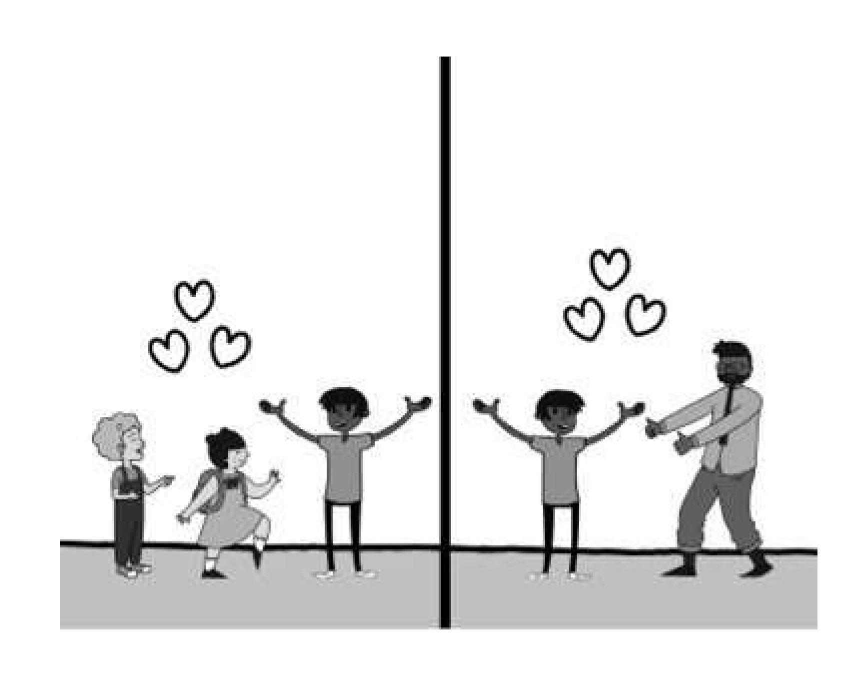
كيف تكوَّنت شخصيتك؟

كيف وصلت شخصيتك إلى ما هي عليه الآن؟

منذ أن وُلِدت وحتى الآن، شخصيتك في تطوُّر مستمر، كجسدك تمامًا الذي يستمر في العمل وتطرأ عليه تغيرات عديدة. تستمر الشخصية أيضًا في النمو والتطور، وهذا التطور لا نشعر به

دفعة واحدة، بل يحدث نتيجة لما مررت به من تجارب ومؤثرات منذ الطفولة وحتى الآن.

منذ أن ولدنا ونحن نتلقى الأشياء والمواقف، ونترك انطباعات تتأثر بها الشخصية، وتكتسب مزيدًا من الارتقاء، لأنها ليست شيئًا جامدًا، بل مرنة وتتغير باستمرار، هذا إضافةً إلى العوامل الوراثية والحيوية التي تؤثر في تكويننا الجسماني، والأهم من ذلك كله تلك التجارب التي تلقيناها في بيئتنا ومحيطنا والتي صنعت شخصياتنا، فضلًا عن نوع الرعاية التي تلقيناها في الصغر، فالأطفال مثلًا الذين يحيطهم آباؤهم بالحب يتعلمون كيف يمنحون الحب للآخرين، والمعاملة التي يعاملون بها تؤثر على نحوٍ كبير في عواطفهم واتجاهاتهم فيما بعد، وكذلك فإن نوع العقاب الذي يتلقونه يكون له دور كبير في التأثير فيهم، لأن الطفل يقضي معظم سنواته مع والديه، وبمقدار ما يعطي الآباء يتعلم الأبناء.



مشاعرك المستترة، وكيف تؤثر فيك

هل سألت نفسك مرَّة عن أحاسيسك تجاه الناس والحوادث؟ وماذا وراء الاستجابة المختلفة أو المبالغ فيها لمواقف طبيعية؟ ولماذا تحب شخصًا وتكره آخر؟ هل لأنه يذكرك بمواقف أو تجارب مؤلمة؟ الإجابة عن كل هذا تكمن في المشاعر المستترة، فجميعنا بلا شك نحمل مشاعر لا ندركها، وعندما نخفي مشاعرنا الحقيقية عن أنفسنا ونتظاهر بعكسها، فإن هذا لا يساعدنا، بل يبث فينا الألم، لأننا لا نريد أن نعترف بوجودها.



قد يشعر إنسان أحيانًا بشعورٍ تجاه أحد أفراد عائلته إذا كان الأخير محل إعجاب الجميع دائمًا، أو كان شخصية موهوبة وجميلة أيضًا، وقد يتشاجر معه لأتفه الأسباب، ومن دون معرفة السبب أيضًا، وهذا في الحقيقة شعور بالغيرة منه أو النقمة عليه، مع رفض الاعتراف بهذا. هذا الشعور المكبوت وغيره، هو ما يسبب صعوبات في التواصل مع الآخرين، وكلما زاد إخفاء مثل هذا الشعور بداخلنا أصبح من الصعب تغييره بسبب ترسُّخه فينا، حتى ندرك الأسباب خلف تصرفاتنا.

يجب ألا نخفي عن أنفسنا الشعور بالغضب أو النقمة، لأن قمع هذا الشعور يجعله مُختزنًا في داخلنا.

كيف تُنفِّس عن غضبك؟

قد يخرج غضبك بطرق غير مباشرة، ربما على شكل صداع أو عدم قدرة على التركيز، إذن عليك أن تتعلم كيف تصرف هذا الشعور بطرق لا تضر علاقتك مع الآخرين، ولا تضرك أيضًا في الوقت نفسه، فيمكنك مثلًا ممارسة رياضة تحبها، أو الخروج في نزهة، للتنفيس عن هذا الشعور والتخلص من المشاعر العدائية.

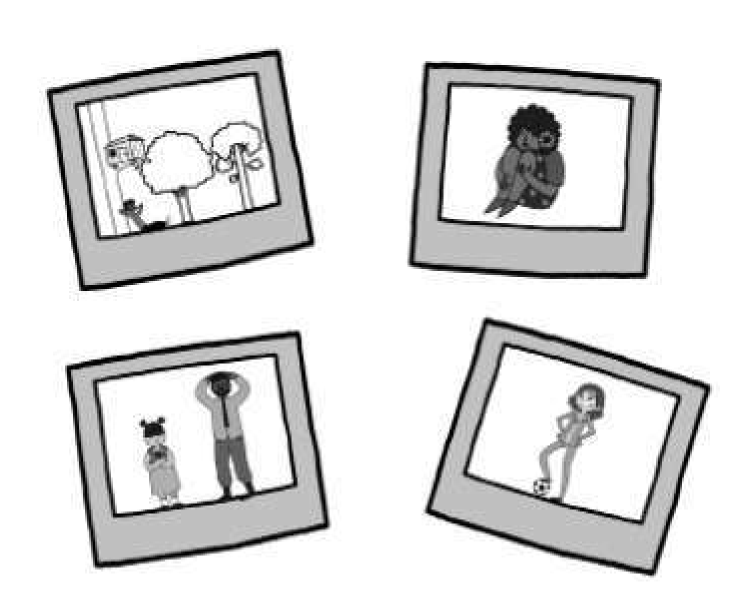
وإضافةً إلى التخلص من المشاعر العدائية، عليك أن تجتهد في فهم الأسباب الكامنة وراءها، وأن تفكر في مشاعرك وما تمثله من مشكلات، أو تتحدث عنها مع صديق، لتتمكن من حلها وسبر أغوارها، ففي بعض الأحيان يكون الآخرون أقدر منك على رؤية أخطائك التي لا تحب أن يكتشفها أحد.

من جهة أخرى، قد تضطر إلى إخفاء مشاعرك لكي تبقى مع الآخرين وتندمج في محيطهم، فتفعل مثلما يفعلون، وتحب ما يحبون، لكي يرضوا عنك. لكن، من يتصرف بهذه الطريقة هم أشخاص يفتقدون الثقة بأنفسهم، ويقلدون الآخرين من دون أن يصنعوا شيئًا يدل على تميزهم!

تأمَّل نفسك ومشاعرك

لا تسمح ظروف الحياة والوقت لأغلبنا بتأمل الذات، وتفسير السلوكيات، وتحليل المشاعر، فضلًا عن أن بعض الناس لا يعرفون كيف يبدأون ويقومون بهذا. والحل في ذلك يكمن، كما

يقول علماء النفس، في أن نشرع في تأليف قصص تدور حول صورة أو عدد من الصور تُقدَّم لنا، فنتأملها ونعبِّر عنها بطريقتنا، فهذه الطريقة تكشف لنا جانبًا كبيرًا من خصائص شخصياتنا وملامحها، حتى إن كنا نصف الصور فقط!



هذه المواقف الموجودة في الصور، وتعبيرات الأشخاص وسلوكهم، تُظهر طريقتنا في التعبير عنها، ووصفنا لها في الحقيقة ما هو إلا وصف لرغباتنا ومشاعرنا، فنحن نصف إحساسنا الداخلي تجاه ما في الصور ونعبر عنه، ونصف أنفسنا لا الصور من دون أن ندرك. هذه الطريقة طُبِّقت على كثير من الأشخاص، وساعدتهم في معرفة مشاعرهم على نحوٍ أوضح.

كذلك لو أعطينا الصور نفسها لشخصيات مختلفة، فسنجد أن كلًّا منهم يكتب قصة مختلفة عن الآخر، فيعبِّر من منظوره وإحساسه هو، وعلى الرغم من أن الصور واحدة فإنها تترك انطباعات مختلفة، وتحليل كل شخص لقصته التي كتبها يساعده على معرفة ذاته أكثر فأكثر.

اكتب قصتك واستكشف ذاتك

تحدثنا عن أن كتابة القصص تساعد على التأمل، وإليك بعض الإرشادات التي تعينك على كتابة قصة لتتأمل نفسك على نحوٍ أعمق:

- لا تندفع في كتابة القصة.

- لا تسرف في التأني والتنسيق ومراعاة اللغة والقواعد، فالكتابة هنا ليس الغرض منها كتابة إبداعية أو إنشائية، بل تجربة تستطيع من خلالها أن تتعرَّف على ذاتك، وتُكوِّن صورة عن شخصيتك، وتعرف حقيقة مشاعرك واستجاباتك تجاه المواقف المختلفة على نحوٍ أوضح.

- تحدَّث عن كل ما تراه في الصورة من مواقف الأشخاص وتعبيراتهم، وما يدور في أنفسهم في هذه الحالة: ماذا يفعلون؟ وما أسباب ذلك الموقف؟

- أطلق العنان لخيالك في وصف الصورة، وتوقَّع مستقبل الأشخاص فيها، وبعد أن تكتب كل ما خطر ببالك تأمَّله.

الآن، وقد كتبت القصة، وتأملت وخرجت بنتائج جديدة عن نفسك، وفكرت في اتجاهات جديدة من زوايا عديدة، وعرفت عن الشخصية بعض العلامات التي ترشدك وتساعدك على التغيير للأفضل، حدِّد وجهتك، وابدأ السير، وستجد التغيير يزحف شيئًا فشيئًا نحو شخصيتك الجديدة.

خاتمة

لماذا نعترض على النقد الذي يوجَّه إلينا من الآخرين؟!

لأن في ذهن كلٍّ منا صورة رائعة أو جميلة عن نفسه، ويحسب أنه يدرك حسناته وسيئاته، فإذا جاء أحد وحدثنا عن أنفسنا بشيء لا يسر، قلب الصورة الجميلة الموجودة في أذهاننا، وزعزع ثقتنا بأنفسنا، ولهذا نعترض ونثور، لأننا لا نحب أن نسلِّم بأخطائنا ونقائصنا.

ماذا لو اكتشفنا إحساسنا الحقيقي نحو الناس والأشياء؟

من المؤكد أننا سنستطيع تقبُّل النقد، وننتفع به، ما دام قائمًا على أساس صحيح.

فهمك لنفسك ولشخصيتك أمرٌ في غاية الأهمية، لأنه بناءً على هذا الفهم تستطيع التعامل مع الآخرين، والتعبير عن شعورك والاستجابة بالشكل الصحيح.



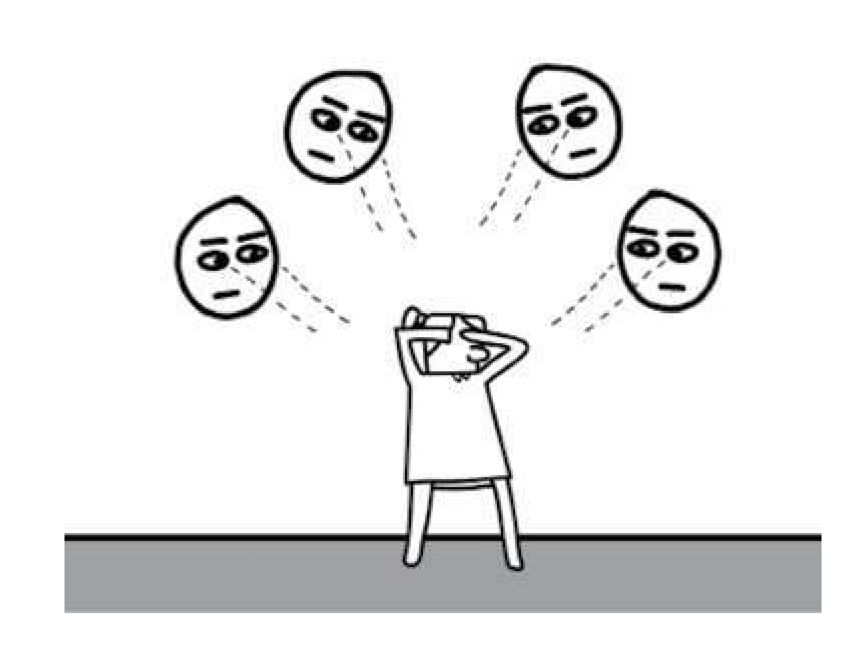
٢

صورة الذات القوية الإيجابية، أفضل إعداد ممكن للنجاح في الحياة.

زيج زيجلار

مقدمة

ثمة قصة قصيرة لإحدى الفتيات، ترى نفسها منذ صغرها أقل من الآخرين، ومليئة بالعيوب، ونتيجة لهذا فإنها لا تدخل مكانًا إلا وينتابها شعور بأن الجميع ينظرون إليها، وحين تسمع كلمات سلبية فإنها تميل إلى الاختفاء عن الأنظار وتتجنب الاختلاط بأحد، وإذا سمعت بعض الكلمات الإيجابية فإنها ترفض تصديقها.



بصورة عامة، يمكننا القول إن هذه الفتاة لديها مشكلات حقيقية مع صورتها الذاتية. فما الصورة الذاتية؟ وكيف يمكننا تصحيحها؟ هذا ما سنعرفه.

الصورة الذاتية

الصورة الذاتية تعني: كيف نرى أنفسنا؟ وكيف نُقيِّم قدراتنا وصفاتنا؟



الصورة الذاتية جزء أساسي من الشخصية، لذا فإننا لا ننتبه إليها، ولا نحاول معرفة مدى صدقها من عدمه، ونتعامل معها باعتبارها حقيقة لا يمكن مناقشتها. وهنا تكمن المشكلة، لأن الصورة الذاتية تحدد كيف نتفاعل مع أنفسنا، وكيف نتفاعل مع الآخرين، وأي خلل فيها سيؤثر بالسلب في تعاملاتنا اليومية!

مناطق الصورة الذاتية

تتكون الصورة الذاتية من ثلاث مناطق أساسية:

١- ما تعرفه عن نفسك

هذه المنطقة فيها الصفات القريبة من الواقع، لأنها معلومات موضوعية وليست لها علاقة بالتقييم الذاتي.

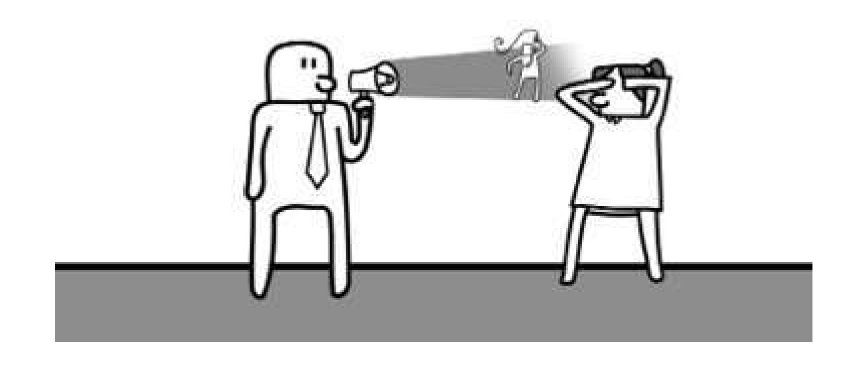
٢- ما استنتجته عن نفسك

هنا يبدأ التقييم الذاتي والافتراضات الفكرية السابقة، التي يمكن تسميتها «المعتقدات الخاصة».

ثمة عبارات مثل: «أنا بدين، ومن الصعب أن أخسر وزني»، «أنا ضعيف، ولا أستطيع حماية نفسي»، تُمثل معتقدات خاصة من الممكن أن يكون لها أساس حقيقي، كأن تكون لدى الطفل مشكلة حقيقية مع وزنه، لكنه مر بتراكمٍ هائل من الافتراضات الخاطئة، أو غير الدقيقة، مما أدى إلى تحول هذا الفكر إلى عقيدة أو خرافة يصدقها عن نفسه من دون مناقشة. وإذا استطاع الطفل أن يخسر الوزن، فسيظل يرى أنه يمر بمشكلة، لأنه حبس نفسه في إطار الصورة القديمة، ولا يريد تغيير فكرته عن نفسه!

٣- ما قاله لك الآخرون عن نفسك

هذه منطقة الاستجابات، فهي المسؤولة عن استقبال اعتقادات الآخرين عنك، وهذه الاعتقادات إذا كانت سلبية فإنها تكون مصحوبة بمشاعر سلبية عادةً، كالحزن والإحباط واليأس.



مثلًا: إذا قال لك أحدهم إنك أناني أو غير مرحَّب بك، فإنك ستشعر بالضيق، وبالتالي ستظهر ردود الأفعال السلبية كالانسحاب أو التوقف أو التكاسل أو حُمى التنافس، وهي المحاولات المستميتة لإثبات الذات أو غيره من ردود الأفعال السلبية التي توضح المشاعر السلبية الناتجة تجاه الآخرين، وبالتالي تتأثر علاقتك بهم.

الصورة الذاتية الصحيحة

هي أن يكون لدينا تقييم واقعي وإيجابي لأنفسنا. والإيجابية هنا تعني الإيمان بوجود الإيجابيات، والقدرة على إصلاح العيوب ومواجهة مصاعب الحياة.

تقييمي لنفسي

مميزاتي	عيوبي

وتعني الصورة الذاتية الصحيحة الواقعية هنا: قبول حقيقة وجود عيوب.

إذا كان الأمر بهذا الوضوح، فلماذا يفشل كثيرون في تكوين الصورة الذاتية الصحيحة؟

للإجابة عن هذا التساؤل نحتاج إلى فهم أن الصورة الذاتية الصحيحة هي نتيجة لمجموعة من الاحتياجات التي تُلبَّى بشكل صحيح، وأي تشوه في تلبية هذه الاحتياجات من شأنه أن يؤثر في صحة الصورة الذاتية.

احتياجات الصورة الذاتية

يتعرَّض المؤلف هنا إلى الاحتياجات التي تُشكل صورنا الذاتية عن أنفسنا، ومنها:

- الاحتياج إلى الرؤية: حيث تشعر أنك موجود ومحط أنظار الآخرين. ولهذا فإن رؤية الآخرين لنا لها تأثير كبير علينا.

- الاحتياج إلى الحب والقبول: وهذا مصدره العلاقات الحميمة مع الوالدين والإخوة والأصدقاء، وكل الأشخاص القريبين الذين يمكنهم منح الحب والقبول.

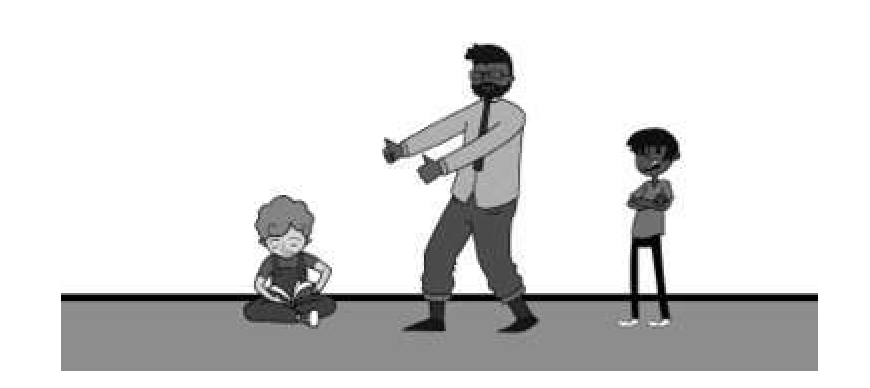


- الاحتياج إلى الاعتبار: يحتاج الإنسان إلى أن يشعر بقيمته، ويشعر بأن هناك من يقدره ويحترم وجوده.

- الاحتياج إلى الاستقلال: وهذا معناه الكفاءة أو الكفاية، أي أن تشعر بأنك قادر على أن تنجز الأعمال وحدك من دون دعم خارجي. ولهذا فإن من مصادر الصورة الذاتية السلبية، تقديم الحماية الزائدة للطفل، فتدافع عنه في المشكلات، وتختار له ما يلبسه وما يأكله، وهذا بالطبع يؤذي الطفل كثيرًا، لأنه لا بد من توفير قدر من الحرية له حتى تكون صورته الذاتية إيجابية، لكن لا بد أن تكون لهذه الحرية حدود ويصاحبها قدر من المسؤولية.

مسبِّبات تشوُّه الصورة الذاتية

- المقارنة والنقد: يحدث هذا حين نقارن أنفسنا بغيرنا أو يقارن الآخرون بيننا وبين أقاربنا أو أقراننا. وهذا وإن كان دافعه الأساسي هو التحفيز، إلا إنه يترك أثرًا سلبيًّا في الصورة الذاتية.



● البيئة غير المرحبة: هي البيئة التي لا تُلقي بالًا للشخص أو قدراته أو إنجازاته، وهي بيئة غير صحية، لأنها لا تملك أي تعبير عن الرأي أو احترام له.

● التوقعات غير الواقعية: أن تعتقد أن الحياة خالية من المشكلات مثلًا، أو أنك لن تتعرض للأذى ما دمت لم تؤذِ أحدًا، هذه توقعات غير واقعية عن الحياة.

● الإساءات القولية: تكرار العبارات المؤذية، مثل: «لا فائدة من وجودك»، «لن تتغير أبدًا»، فتتحول مع مرور الوقت والتكرار إلى كيان داخلي يمكن أن يستمر طوال العمر في ترديد هذه العبارات بصورة تلقائية دائمة. هذه الانتقادات والإساءات التي نتعرض لها تُكون ذاتًا ناقدة في داخلنا، فنستمر في توجيه مثل هذه العبارات لأنفسنا، وفي هذه الحالة نتحول إلى خصوم لأنفسنا، ويصبح مصدر الإهانة في داخلنا، مما يجعل التخلص منه أمرًا صعبًا جدًّا، بل ومن الصعب إدراكه.

● الإساءات الجسدية: مثل العنف الشديد والضرب المهين، إذ يؤديان إلى إضعاف علاقة الإنسان بجسده.

● الإساءات الجنسية: وهي من أشد الإساءات التي تؤثر في الصورة الذاتية.

● حديث النفس السلبي أو الناقد الداخلي: دائمًا ما نخلط بينه وبين الضمير. فالضمير هو الشعور الفطري الذي يجعلنا نميز بين الصواب والخطأ. أما الناقد الداخلي فهو نمط تفكير سلبي يميل إلى رؤية الخطأ دون الصواب، ويميل إلى اللوم والانتقاد على حساب الرؤية الموضوعية السليمة. الناقد الداخلي هو الذي يقول لك مثلًا: «إذا لم تكن الأول دائمًا فأنت إنسان غير كفء»، لكن الصواب أن تقول لنفسك: «عليَّ أن أبذل الجهد، والنتيجة مسألة منفصلة عني، فأنا أحتاج إلى مقارنة نفسي بنفسي، حتى أعرف مدى تقدمي، ولو قارنت نفسي بأحدٍ غيري فأنا أحتاج إلى ملاحظة الفوارق بيني وبينه حتى لا أُطالب نفسي بأمور فوق طاقتي».

صورة الجسد

يمثل مفهومنا عن أجسامنا، وتقييمنا لها، جزءًا من صورنا الذاتية عن أنفسنا. فمثلًا، إذا كنا نتعامل مع أجسامنا بهوس مبالغ فيه، أو باهتمام مفرط بمظهرنا الخارجي أمام الناس، فإننا نحتاج إلى تذكر أربع حقائق صغيرة نغفل عنها حين نفكر في الجمال أو المظهر:

١- الجمال لا يتوقف على المظهر فحسب، بل على العين التي تنظر أيضًا، فأحيانًا يكون الشخص جميلًا، لكنه يشعر من خلال الآخرين أنه ليس كذلك، أو أنه أقل مما هو عليه. وبالتالي، من

الضروري أن يكون الشخص على معرفة جيدة بنفسه، وألا يسمح لتقييم الآخرين بأن يؤثر فيه، فالجمال نسبي وذاتي وليس مطلقًا وموضوعيًّا، وحين تكون صورنا الذاتية عن أنفسنا سلبية سنرى أنفسنا قبيحين حتى لو رأى من حولنا أننا على درجة من الجمال.



٢- يختلف الناس في معايير الجمال الخارجي، مثل لون العين ولون البشرة والطول، بعكس الجمال والقبح الداخليين فلا خلاف عليهما بين الناس. فنحن لم نسمع يومًا أن أحدًا يحب العنف والإهانة، أو الخيانة والغرور، بل إننا نجد الجميع يُقدرون الاحترام والتواضع والأمانة والشهامة. لذا، يجب أن تحاول قدر الإمكان ألا تنسى نصيبك من الجمال الداخلي، وألا تتجاهل وجوده أو تخرجه من حساباتك.

٣- الداخل يؤثر في الخارج أكثر مما يؤثر الخارج في الداخل. لا خلاف على أن مستحضرات التجميل والملابس الرائعة تجعل قلب الإنسان سعيدًا، لكن هذا لا يماثل ما يفعله القلب الحزين حين يجعل الوجه عابسًا، والقلب السعيد حين يجعل الوجه طلقًا.

٤- الخارج قد انتهى أمره ولا يمكن تغييره، أما الداخل فمتغير ومتجدد. بعض الناس يلجأون إلى عمليات التجميل أملًا في تحسين صورهم، لأن الرضا لا يسكن قلوبهم، وهذه العمليات لا تنجح في تحسين صورهم الذاتية عن أنفسهم، لكن عندما يكون الإنسان أكثر صحة ونضجًا تتحسن صورته الذاتية، وبالتالي يقبل شكله الخارجي ويفرح به مهما كان.

تصحيح الصورة الذاتية

في القصة القصيرة التي بدأنا بها، لو أن الفتاة تريد أن تصحح صورتها الذاتية، فما الذي يجب عليها فعله؟

١- أن تتعرف على الأمور التي تهددها وتسبب لها الإحساس بالدونية أو الخزي، ثم تكتبها في ورقة بحيث تستطيع التحكم فيها أو تجاهلها.

٢- أن تتمسك بمنظومتها الأخلاقية والقيمية، أي المعاني العامة والقيم الكلية التي تعيش من خلالها، حتى تكون أفعالها متوافقة مع ذاتها، ومع ما يمثلها من قيم وأخلاق.

٣- أن تُطلع شخصًا آخر، ضمن منظومتها الأخلاقية، على مشاعرها وأفكارها. ويجب أن يكون هذا الشخص أمينًا، حتى تتكلم معه عن نقاط خوفها وضعفها وصورتها الحالية التي ترى نفسها من خلالها.



٤- أن تشعر بالامتنان لما لديها، وأن تتقبل ما تملكه وتبدأ في البناء عليه.

٥- أن تسعد بالأخطاء لأنها تمثل خطوات الطريق الذي قطعته، وحين تنظر إلى أخطائها على أنها اختبار، وفرصة لتعلم درس جديد، فستتغير صورتها الذاتية.

٦- أن تتعرف على نقاط قوتها، ومن الممكن أن تستعين ببعض من حولها في هذا.

٧- أن تتعامل على أنها شخص عادي سوي ليس مليئًا بالعيوب، وترفع رأسها في شموخ، وتتجنب جلد الذات، ولا تسمح لأحد بالتقليل من شأنها.

٨- أن تنفتح على النقد، وتتجنب الانهزام أمامه أو الخوف منه، أو حتى التسليم به، بل وترفضه وتسخر منه إذا كان يتعدى عليها. ومن المهم أن تنظر إلى عمق النقد، وأن تصفي طريقة عرضه المؤذية لتتعرف على الرسالة التي يحملها، لأنه من

المحتمل أن تكون معلومات النقد صحيحة لكنها موجهة بطريقة خاطئة.

٩- أن تتجنب المثالية، لأنه لا يوجد بيننا إنسان كامل، وأن تتذكر دائمًا أن السبب الأول في فشل الأهداف وعدم الاستمرار فيها هو رغبتنا في أن تتم على أكمل وجه.

١٠- أن تساعد الآخرين، فترى أثر ذلك في الناس، وبالتالي يزداد تقدير الذات عندها، وتتحسن صورتها الذاتية.

علاج الصورة الذاتية

هناك عشر أدوات يمكن الاعتماد عليها في أثناء التعمق في تصحيح صورنا الذاتية، نستعرضها من خلال قصة الفتاة السابقة:

١- الجرد الشخصي الأمين: أن تعرف الفتاة نقاط القوة والضعف لديها، حتى تكون على وعي صحيح بنفسها.

٢- تتبع حديث النفس السلبي: أن تركز مع الجمل السلبية التي تتردد بداخلها، ثم توقفها أو تستبدل بها جملًا أخرى أكثر إيجابية.

٣- التوكيدات الإيجابية: تشبه هذه الخطوة تتبع حديث النفس السلبي، لكن مع جمل إيجابية مثبتة (ليست منفية) كأن تقول لنفسها دائمًا: «أنا جميلة»، «أنا ذكية». وتؤكد هذه الرسالة حتى تترسخ في داخلها بصورة معتدلة.

٤- تقنية المرآة: أن تنظر إلى نفسها بنظرة رحيمة، أو تخاطبها بجمل توكيدية مثبتة، أو تحاورها حوارًا رحيمًا، وكل هذا أمام المرآة.

٥- قبول المسؤولية: أن تكون على قناعة بأن التعافي مسؤوليتها الشخصية، ولا تنتظر من أي إنسان آخر أن يقوم بذلك بدلًا عنها.

٦- التمثيل: إذا لم تكن تلك الفتاة تحب ذاتها بطريقة كافية، فالأفضل أن تبدأ في تصنُّع حب الذات، وأن تمثل أنها تثق بنفسها وتحبها، وتكرر ذلك حتى يتحول الكذب إلى حقيقة.

٧- العلاقات الصحية: الاهتمام بالعلاقات الصحية يساعد على الشفاء، تمامًا كما تغذي العلاقات السلبية المرض. لذا، من المهم أن تبحث تلك الفتاة عمن يتقبلونها ويحبونها بصدق.

٨- فحص المعتقدات الشخصية وتحديها: عن طريق ملاحظة وتسجيل العبارات التي تقولها باستمرار، والتي تعبر عن معتقداتها الراسخة، ثم تتأكد من الأدلة المنطقية على هذه الاعتقادات، فإن لم تكن هناك أدلة منطقية، وجب عليها أن تبدأ في تحدي هذه المعتقدات.

٩- الطقوس الشفائية: كتابة الرسائل السلبية التي وصلتها من الآخرين على ورق، ثم حرق هذا الورق.

١٠- القيم الروحية: تتمثل في العلاقة بالله، وطلب الشفاء منه، والتسليم بقضائه وقدره، وفي مقابل هذا اعتراف بالضعف

والعجز البشري، وقبول الإخفاق في السيطرة على الظروف المحيطة أو الناس.

الجزء الثاني

دعم النفس

٣

جميعنا لدينا أحلام، لكن تحقيق هذه الأحلام على أرض الواقع يتطلَّب قدرًا هائلًا من العزم والتفاني والانضباط الذاتي والمجهود.

جيسي أوينز

مقدمة

إذا كنت لا تلتزم مثلًا بجدول المذاكرة أو بجدول التمارين الرياضية كما تخطط دائمًا، أو كنت تواجه صعوبة عمومًا في أداء الأشياء التي تخطط لها، وعندك عادات مثل التأجيل والتسويف حتى آخر لحظة، خصوصًا في الأمور التي تشكِّل جزءًا رئيسيًّا من يومك، فأنت تعاني من «عدم الانضباط» في حياتك عمومًا.



إن امتلاك الانضباط ليس شيئًا ثانويًّا يمكن تجاهله، بل هو أهم مبدأ من مبادئ النجاح، فإذا كنت تمتلك ٩٩٩ مبدأً من مبادئ النجاح فلن يؤتي أيٌّ منها ثماره إن لم تمتلك الانضباط الذاتي.

لكي تنمي عادة الانضباط الذاتي لديك، فلا بد أن تبدأ في الحديث مع نفسك بشأن الأمور التي يجب أن تقوم بها، تمامًا كما تفاوض شخصًا غريبًا وتحاول إقناعه بعمل شيء ما.

تغيير العقلية

حين تحاول إقناع شخص ما بعمل شيء، فأول ما ستقوم به هو تشجيعه بغير قسوة، ومن دون أن تصدر أحكامًا سابقة بفشله، فهذا الشخص غالبًا ما يرى نفسه بصورة سلبية لعدم انضباطه، وكثيرًا ما يكون متشككًا حول قدرته على أداء أي شيء،
والواجب عليك في اللحظات الأولى أن توضح له أن ما يقوم به مع نفسه ما هو إلا دخول في حلقة مفرغة تنتهي به إلى الفشل.



لكي تكون البداية صحيحة، فلا بد أن تصحح نظرة هذا الشخص إلى الانضباط الذاتي، وتركز على كونه أمرًا طبيعيًّا، أو مَلَكة يكتسبها المرء ويستطيع تعلُّمها، بل ويكون ماهرًا فيها مع الوقت كأي مهارة أخرى تنمو تدريجيًّا. كالطفل الصغير الذي يسبب الإحراج لأهله لأنه لا يستطيع منع نفسه من طلب أي شيء من أي شخص، فمثلًا لو كانوا ضيوفًا عند أقاربهم تجده يطلب أشياء غريبة بمنتهى التلقائية، لأنه لا يعرف كيف يتحكم في نفسه حين يطلب شيئًا ما، لكنه يكبر مع الوقت وتزداد قدرته على التحكم في رغباته. هكذا الانضباط الذاتي، فالإنسان لا يستطيع مقاومة الممتع السهل، أو الصبر على الأمور الصعبة المملة التي تكون نافعة له، لكنه مع الوقت يستطيع تنمية قدرته على ضبط ذاته ورغباته.

ثلاثة مبادئ



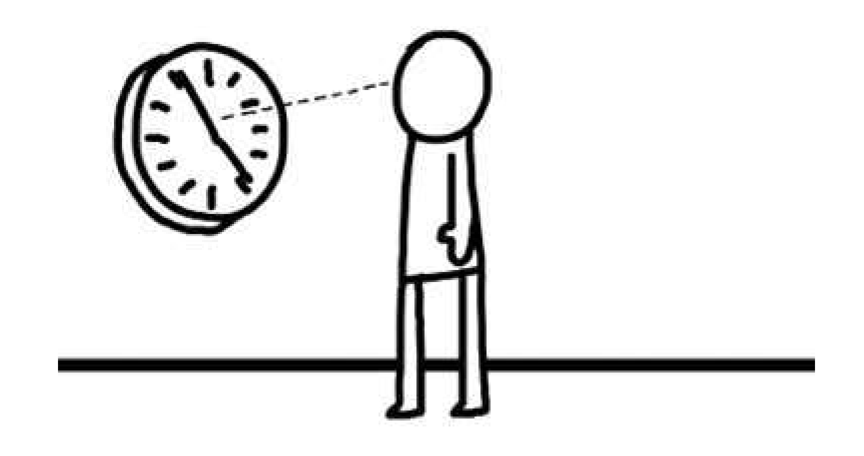
١- تحمل المسؤولية

ثمة علاقة مباشرة بين تحمل المسؤولية والانضباط الذاتي والسيطرة على النفس على نحوٍ عام، فتحمُّل مزيد من المسؤوليات، مثل مسؤولية حياتك ومسؤولية مشاعرك وعدم الاستسلام واختلاق الأعذار والشكوى والانتقاد ولوم الآخرين على أي شيء، يساعدك في اكتساب القدرة على القيادة الشخصية، مما يسهل عليك الانضباط الذاتي. اعتاد الناس الشكوى باستمرار، واختلاق الأعذار، ولوم الآخرين على عدم شعورهم بالسعادة في الحياة، وهذا حل سهل، لكن تداعياته وخيمة، فإذا كنت ممن يفعل ذلك فتوقف رجاءً، وراقب كيف سيساعدك هذا على توليد قدر كبير من الانضباط الذاتي.



٢ ـ إدارة الوقت

إدارة الوقت هي القدرة على اختيار تسلسل الأحداث اليومية بالطريقة التي تريدها بدلًا من حصولها عشوائيًّا والاكتفاء باستقبالها، فعن طريق إدارة الوقت تستطيع أن تختار بنفسك ما ستقوم به، ثم تقسِّمه على حسب الأهمية.



ومفتاح إدارة الوقت هو النظر باستمرار إلى التداعيات والعواقب المحتملة، لأن أهمية كل شيء تقريبًا تُقاس بمدى التداعيات وحجمها والتبعات المترتبة على إنجازه أو عدم إنجازه. فمثلًا، أنت تذاكر مقررًا تعليميًّا ليس فقط لحبك له، وإنما لأنه ستكون له آثار كبيرة في حياتك على مدار سنوات مقبلة من عمل ودخل وحياة اجتماعية وغير ذلك، فلو قارنت تداعيات هذه المذاكرة مثلًا مع تداعيات جلسة سمر مع الأصحاب، أو تصفح الإنترنت من دون جدوى - والذي قد يساعدك في الاستمتاع والتخلص من الملل - فستتجه تلقائيًّا ناحية المذاكرة، لأن تداعياتها أكبر على حياتك.

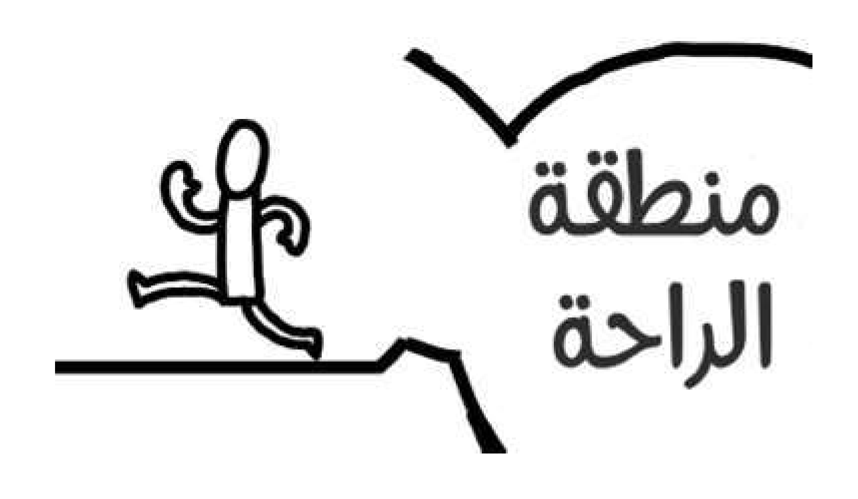
كذلك كل الأمور ذات التداعيات قصيرة المدى التي لن تُحدث فارقًا كبيرًا في عملك أو حياتك، تسهل التضحية بها أمام الأمور ذات التبعات طويلة المدى. ولا بد من تجهيز قائمة بالأشياء التي تحتاج إلى أدائها من ناحية تداعياتها، ومراجعتها باستمرار، فهذا من شأنه أن يساعدك على محاربة التسويف الذي يعدُّ لبَّ مشكلة الانضباط الذاتي.

٣- المخاوف

مواجهة المخاوف، والخروج من منطقة الراحة، هما المبدأ الثالث من مبادئ الانضباط الذاتي، فالشخص المفتقر إلى الانضباط ليست لديه شجاعة التعامل مع المواقف التي تبدو له صعبة وتسبب له الخوف.

الحل هنا أن تُقنع هذا الشخص بأن الخوف ليس شيئًا ثابتًا، وأننا نكتسب أغلب أشكال الخوف ولا نُولد بها، ولذلك فإن أفضل طرق التعامل معها هو تجاهلها والبدء في العمل، حتى لو لم يكن هناك شعور بالارتياح والأمان.

الشجاعة من الأخلاق التي يمكن اكتسابها بالتظاهر، فمهما كنت جبانًا فتظاهر بالشجاعة، أو ألزم نفسك بأداء أمور تحتاج إلى الشجاعة، ثم راقب نفسك بعد فترة وستجد أن تلك الصفة قد ازدادت عندك حتى يختفي الخوف تمامًا، أو جرب أن تفكر في الكوارث بطريقة عقلانية عن طريق الخطوات الآتية:



١- حدِّد الموقف المسبب للقلق بوضوح.

٢- حدِّد أسوأ احتمال يمكن حدوثه لو وقع هذا الموقف المقلق.

٣- اعقد العزم على تقبل أسوأ النتائج المحتملة.

٤- ابدأ على الفور في تحسين الأمر المحتمل حدوثه، وخذ كل الخطوات الممكنة، حتى تتأكد من أن أسوأ نتيجة محتملة لن

تحدث أصلًا.

كتابة الأهداف على الورق

المبادئ السابقة تخص الانضباط عمومًا، لكنْ ثمة أمور قد تساعدك على الانضباط بشكل محدد أكثر، فمن المهم مثلًا أن تحدِّد أهدافك وتكتبها، إذ كلما كان هدفك أكثر وضوحًا قلَّت فرص الانحراف عنه بسبب المشتتات التي قد تتعرض لها.



المشكلة الحقيقية أن أغلب البشر يعتقدون أن لديهم أهدافًا واضحة، والحقيقة أنها أمور لا تتعدى كونها آمالًا وأمنيات. والفارق بين الأمنية والهدف أن الأمنية هدف ليست له طاقة تحركه، وليس له مسار أو محرك، تمامًا مثل الطلقات الفارغة التي لن تصيب شيئًا، أما الهدف فله ثلاث خصائص يُسأل عنها بـ«ما، متى، كيف»:

- ما الهدف بالضبط؟

- متى ستحققه؟

- كيف تنوي تحقيقه؟

وحتى تتمكَّن من تحقيق هدفك، صمِّم جدولًا زمنيًّا بالنقاط الثلاث السابقة الخاصة بالهدف، ما ومتى وكيف، وسجِّل هذا في مكانٍ تراه باستمرار، حتى تحافظ على مسارك الصحيح، فهذه النقاطُ الثلاث، وتحديدًا الموعد الزمني لتحقيق الهدف، ستمثل قوة دافعة ومحركًا لك لتحقق هدفك.

توقُّع المشكلات المحتملة

من الأمور التي تساعد على الانضباط أيضًا، توقُّع المشكلات بشكل سابق، ووضع خطط للتعامل معها منذ البداية. فلو قرَّرت مثلًا الذهاب لممارسة التمارين الرياضية صباحًا، وأنت تتوقَّع عدم الاستيقاظ أو إغلاق المنبه عند سماع جرسه، فيمكنك، حلًّا لهذه المشكلة المحتملة، إبعاد الهاتف عن مكان نومك بحيث تُجبَر على النهوض لإيقافه، ومن ثَمَّ يمكنك الاستيقاظ. أنت هنا توقَّعت مشكلة وعالجتها بحل جربته سابقًا وكان مجديًا معك، أما لو ظللت تعالج المشكلات بالطرق التقليدية نفسها فستفشل مجددًا.

صفقة مع نفسك

إذا كنت شخصًا مماطلًا، يمكنك أن تعقد صفقة مع نفسك، بحيث تكافئها بحوافز كلما أنجزت شيئًا ما، ويمكن أيضًا أن تكون تلك

الحوافز مختلفة بحسب اختلاف المهام والأعمال، فتكون واقعية وتحفزك بالفعل، لأنك تنتظر مكافأة ما.

تغذية النفس ضرورية

بعض المواقف من الممكن أن تؤثر في مدى انضباطك بشكل سلبي، لأن التحكم في النفس والقدرة على الانضباط أمران يزيدان وينقصان في أثناء أحداث الحياة. لذلك، من المهم أن تقلل الضغط العصبي الذي تتعرض له، لأنه يؤثر في مدى انضباطك وتحكُّمك في ردود أفعالك، فالانضباط يتغذَّى على الراحة والصفاء الذهني والاعتناء بالنفس، ويمكن الحصول على هذا بأمور سهلة، كالتنزُّه في حديقة أو الحصول على قسط كافٍ من النوم أو غيرها من الأمور (على حسب ما يناسب كل شخص).

قضاء بعض الوقت في التنمية الذاتية

اقضِ وقتًا في تحسين عقليتك، وفي التنمية الذاتية خصوصًا، فالمعرفة قوة كلما اكتسبتها ساعدتك في حياتك أكثر فأكثر. اقرأ كثيرًا، واستمع جيدًا، وكن فضوليًّا في العلم، فهذه من عادات مَن يمتلكون انضباطًا ذاتيًّا كبيرًا، لذلك ينصح الكاتب بأن تخصص وقتًا من يومك لتثري فيه نفسك وتغذي عقلك كما تغذي جسدك.

عند التراجع

من المتوقع جدًّا، بعد كل ما سبق، أن تفشل، وقد تفقد القدرة على الانضباط، أو تتأخر في تحقيق أهدافك، وقد تواجهك مشكلات

صعبة، لكن لا تجعل كل هذا يقف عائقًا أمامك، فما هي إلا تجارب تستفيد منها وتستطيع تطويرها ومعالجة الأخطاء التي وقعت فيها في أثناء المحاولة.

الفشل والتراجع جزآن من أي تجربة، وإن استسلمت لهما فلن تتغير ولن تُطوِّر حياتك. لكن لو حاولت التعامل مع الفشل وقاومته فستشعر بفارق هائل، لأنك ستجرب طرقًا جديدة للنجاح.

عندما تتراجع، حاول أن تغير طريقة تعاملك مع الأمور، ولا تنظر إلى الأهداف الكبيرة والمهام الضخمة بطريقة تجعلك مرتبكًا دائمًا وقلقًا مما إذا كنت ستصل إلى هدفك أم لا، لأن الارتباك والقلق سيقللان الدافع بداخلك، ومن ثَمَّ تترك العمل تمامًا، وهذا ليس مطلوبًا، المطلوب أن تتعامل بأريحية وتلقائية وتجرب كثيرًا ولا تستسلم.

٤

الصبر ملاذ الإنسان من القنوط، ودرعه ضد الشدائد.

نجيب محفوظ

مقدمة

لاكتساب أي عادة جديدة لا بد من جهد مستمر، وحتى تستطيع الحفاظ على هذا الجهد فلا بد أن تملك دافعًا قويًّا، والدوافع لا تأتي إلا حين تعرف فائدة هذه العادة وأثرها الإيجابي في حياتك. فما الفوائد التي قد تعود عليك من عادة الصبر؟

فوائد الصبر

كثيرة هي الفوائد التي تعود عليك لكونك صبورًا، لكن المؤلف ركَّز على أربعة جوانب رئيسية:

١- التفوق

لتصبح خبيرًا أو متميزًا ومتفوقًا في مجال ما، فأنت تحتاج إلى سنوات من التدريب والممارسة، وهذه السنوات تحتاج بالطبع إلى صبر طويل.

٢- الحكمة في اتخاذ القرارات

أسوأ القرارات هي التي يتخذها الإنسان سريعًا وتحت ضغط نفسي وبطريقة عاطفية، أو حين يطلق العنان لخياله فيتخذ قراره بناءً على أوهام. أما حين يكون الإنسان صبورًا فإن قراراته ستكون أكثر حكمة.

٣- سلامة العمر

قد تبدو هذه الفائدة غريبة بعض الشيء، لكن الصبر يحررك من الضغوط؛ الضغوط التي يتعامل معها جسدك بإفراز هرمونات التوتر المتعلقة بضعف المناعة وكثير من أمراض القلب، وحين تتحرر من تلك الضغوط فإنك تحافظ على عمرك وسلامتك البدنية.



٤- العلاقات القوية

فقدان الصبر يجعل الإنسان يفقد الأمل فيمن حوله سريعًا، مما يجعله يخسر علاقاته سريعًا، على عكس الإنسان الصبور الذي يحافظ على العلاقات وينميها.

مفاهيم مهمة عن الصبر

الاستجابات التي يُطلقها الجسم بما فيه العقل تجاه ما يحدث حوله، ما هي إلا انعكاس طبيعي للمفاهيم المتأصلة بداخله. والصبر باعتباره رد فعل لما يحدث حولنا، يعتمد على بعض المفاهيم الراسخة بداخلنا، وهي التي تشجعنا على التحلي به أو الانفعال وعدم الصبر. ومن حسن الحظ أن هذه المفاهيم يمكن تغييرها والتحكم فيها، وسنذكر بعضها فيما يلي:

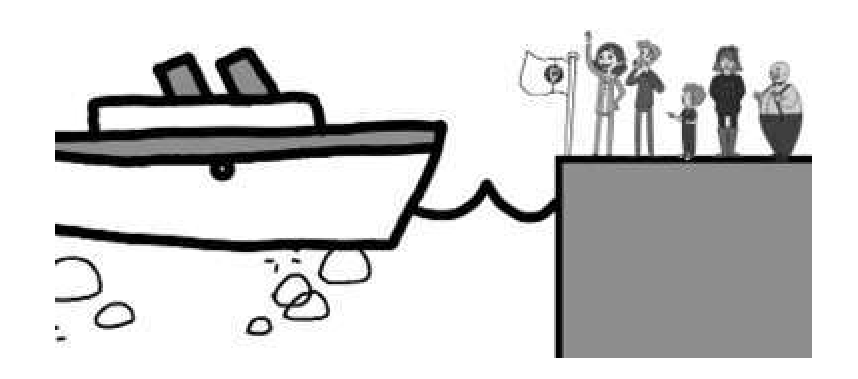
١- ما زلنا نتعلم

أول المفاهيم التي نحتاج إلى اكتسابها، هو الاعتراف بضرورة التعلم، وحاجتنا الدائمة إلى تغيير نظرتنا تجاه الأمور، وهذا

يساعدنا كثيرًا في الاستعداد لاكتساب عادة الصبر. عندما تفقد أعصابك في موقف ما، فأنت حينها تتذكر أنك ما زلت في مرحلة التعلم بدلًا من الانتقال إلى اتهام النفس بعدم الصبر.

٢- الانتظار جزء من الحياة

من المفاهيم الخاطئة المنتشرة في عصرنا الحالي، أن الانتظار يعبِّر عن وجود خلل ما، كالانتظار مثلًا في مؤسسة حكومية وكونه يعبِّر عن فشل في المنظومة، وهذا من الخطأ بمكان، لأن الانتظار حالة طبيعية في صميم الحياة الإنسانية، والإنسان يمارس هذا الانتظار منذ اللحظة الأولى لوجوده على الأرض، فقديمًا مثلًا كان المزارع ينتظر الطقس لزراعة محاصيل بعينها، وكان الناس ينتظرون البحَّارة إلى حين عودتهم. الفارق الوحيد بيننا وبين القدماء أن الأمور التي نحتاج إلى انتظارها قد تغيرت أشكالها، لكن حتمية الانتظار لا تزال قائمة.



يساعدنا تقبُّل حقيقة عدم القدرة على تجاهل الانتظار في الحياة، على أن نكون أكثر سعادة، لأن الجانب الأكبر من الحياة يفرض علينا الصبر والانتظار. وحين نتعايش مع هذه الحقيقة ونشعر بالرضا في أثناء الصبر والانتظار فإننا نصبح أكثر سعادة.

٣- الملل في عقولنا فقط

الملل من المفاهيم التي نحتاج إلى التخلص منها لاكتساب فضيلة الصبر، لكن من أين يأتي الملل؟

يأتي الملل من شيئين:

(أ) عدم القدرة على تأجيل الشعور بالرضا والبهجة حتى لحظة الإنجاز الكبرى.

(ب) ضعف القدرة على تحمُّل الإحباط.

الحقيقة أن الانتظار ليس مملًّا بالضرورة، فالملل في عقلك فقط. الكتاب الذي تقرأه، والفيلم الذي تشاهده، والوظيفة التي تعمل بها، كلها مملة لأن عقلك يراها مملة، وليس لأنها مملة فعلًا.

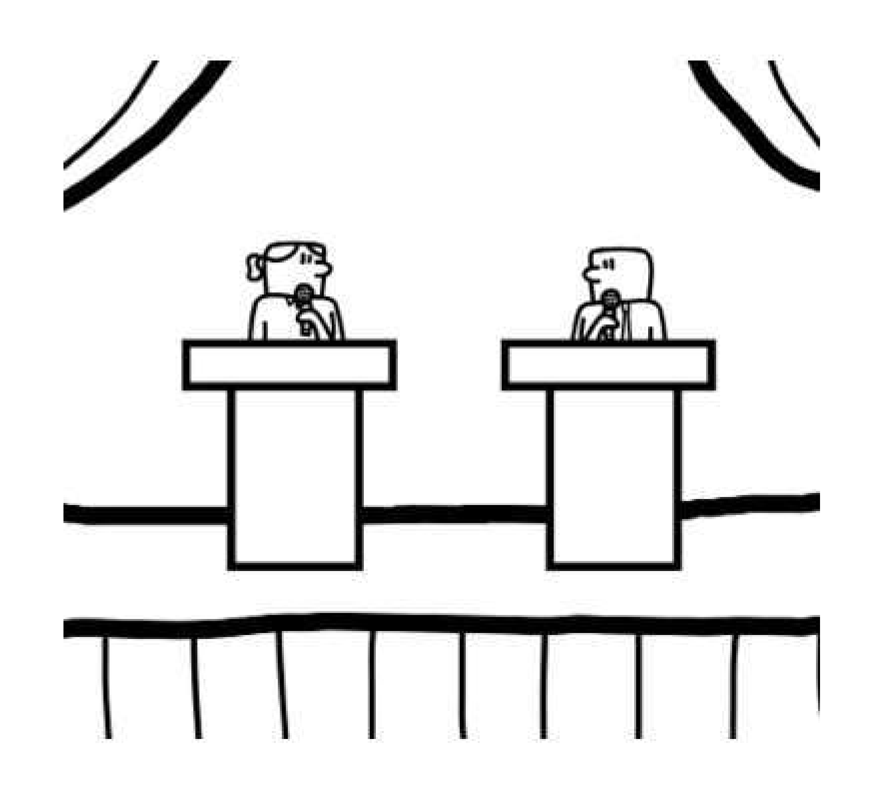


كثير من التجارب البشرية يمكن اعتبارها مملة. فمثلًا، هناك قدر كبير من الوقت يُنفق في تربية الأبناء، وفي العلاقات، وفي العمل، وبجانب هذا الوقت الهائل تشعر بأنه لا شيء يحدث، وكما يمكن أن تنظر إلى هذه اللحظات على أنها لحظات مملة، فيمكن أيضًا أن تنظر إليها على أنها فرص يجب استغلالها. وحتى تنظر إلى هذه الأمور بعمق أكبر، جرِّب أن تتوقف عن نعت كل تجربة تصادفها بأنها مملة، ومع الوقت سيبدأ عقلك في تغيير نظرته إلى الأمور وسيتلاشى تدريجيًّا شعورك بالملل.

٤- أكثر من طريقة صحيحة

في كثير من التعاملات في العمل والبيت، نحاول دفع الآخرين إلى التصرف بالطريقة التي نراها صحيحة، والطبيعة البشرية ترفض أن تتصرف بطريقة لا تقتنع بها، وبناءً على ذلك يجب عليك عدم إجبار الطرف الآخر على تصرف ما، وتركه يفعل ذلك من تلقاء نفسه.

كلما ازداد إدراكنا لحقيقة أننا لا يمكننا السيطرة على وجهات نظر الآخرين، ازداد يقيننا بوجود أكثر من طريقة صحيحة للتصرف، وأن التصرف الصحيح ليس حكرًا علينا، وهذا يساعدنا على أن نكون أكثر صبرًا، وبالتالي يمكننا الاستماع إلى الآخرين وتقبُّل وجهات نظرهم.



٥- بعض الأشياء تستحق الانتظار

لو أن الإنسان كلما أراد شيئًا حصل عليه، فسيشعر بالتخمة والامتلاء سريعًا، ولن يكون راضيًا حين يحصل على ما كان يتمناه. على عكس حتمية الانتظار التي تجعل من حصولك على ما تريده إنجازًا كبيرًا، وتصاحب ذلك مشاعر كبيرة تحقق لك الإشباع النفسي الذي تحتاج إليه كإنسان. وحين تتقبل أن بعض الأشياء تستحق الانتظار فستتخلص من العجلة وسيصبح الصبر من طبيعتك.

تعلُّم الصبر

تعرفنا على فوائد الصبر والمفاهيم التي يجب أن نضبطها حتى نتحلى به، وجاء الوقت للحديث عن تعلُّم الصبر بطريقة تجريبية:

١- متى تكون صبورًا؟

جهِّز قائمة بالمواقف التي تكون صبورًا فيها بدافع فطري وطبيعي من دون أن تحتاج إلى التكلُّف والتصنُّع، وفكر جيدًا في هذه المواقف، ولماذا تجد في نفسك هذا الصبر على عكس بعض المواقف الأخرى، ومن خلال معرفة العوامل التي تساعدك على الصبر يمكنك اصطحابها معك في المواقف الأخرى.

٢- مؤشرات الإنذار المبكرة

الغضب والانفعالات العنيفة لها مؤشرات سابقة، لذا جرِّب أن تراقب نفسك وتسترجع بعد كل نوبة غضب ما حدث قبلها مباشرة. وفي المرَّة المقبلة حين يحدث الأمر نفسه وتلاحظ المؤشرات، يمكنك ضبط نفسك لأنك تعلم بقرب تعرضك لنوبة غضب.

٣- الصورة الكبرى

الاستغراق في التفاصيل الصغيرة يجعل الإنسان ينفعل بطريقة غير مبررة في مواقف بسيطة، وعندما ينظر إلى الأمر في إطار الصورة الكبرى يجد أن الموقف لا يستدعي كل ذلك الانفعال. فمثلًا، تخيَّل أن الزوج رفض إصلاح شيء داخل المنزل، وهذا من شأنه أن يثير غضب الزوجة، لكن إذا نظرت الزوجة إلى هذا الموقف في إطار الصورة الكبرى لمسؤوليات الزوج ودوره الرائع في الأسرة ستصبح أكثر صبرًا، وستتجاوز هذا الموقف بسهولة.



٤- صياغة الموقف

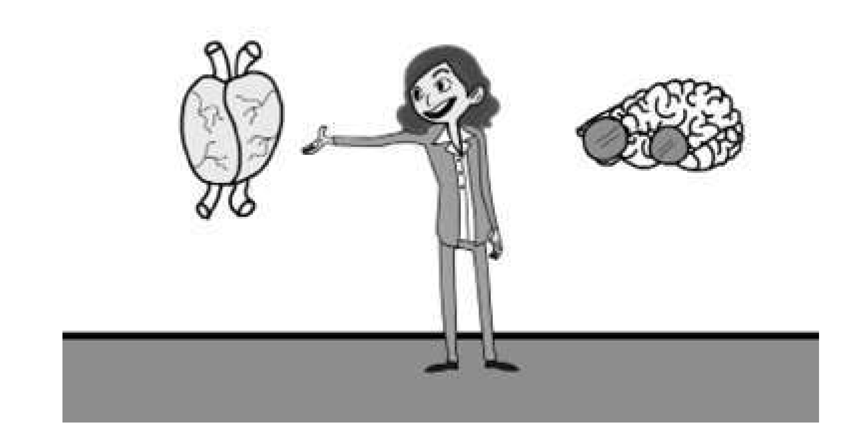
تخيَّل أن إدارة مصنع أرسلت أحد موظفيها لاستكشاف منطقة نائية في أفريقيا لإنشاء مصنع أحذية، فكتب في تقريره أن هذا مشروع ميؤوس منه لأن الناس هناك لا يلبسون أحذية، وبعد فترة أرسلت الإدارة موظفًا آخر فجاء في تقريره أنه مكان مناسب وبيئة خصبة لإقامة مثل هذا المشروع. كلا الموظفَين ذهب إلى المكان نفسه، لكن المنظور الذي شاهدا منه الموقف مختلف، وما قام به الموظف الثاني يسمى «إعادة صياغة الموقف»، وهي وسيلة قوية للتغلب على مشاعر اليأس وعدم الكفاءة والغضب. وهذا ما يمكن اتباعه حين تواجه مسألة صعبة فتسأل نفسك: كيف يمكنني النظر إلى هذه المسألة بحيث أحصل على نتائج طيبة؟

٥- ابحث عن شيء آخر لتفعله

لا تترك نفسك فريسة لوقت الانتظار، لأن كل إنسان يضطر إلى الانتظار لوقت غير معلوم، حين يركز على هذا الوقت، سيصاب بالملل ويشعر بالضجر، لذا فإن أفضل ما تفعله في أي موقف تنتظر فيه هو أن تنشغل بشيء آخر لتفعله، ففكِّر في شيء مثير للاهتمام حتى يمر هذا الوقت.

٦- استجب من كل قلبك

عندما يتعلق الأمر بالصبر على الآخرين، فأفضل ما يمكن فعله على الإطلاق هو اللجوء إلى العطف والشفقة والحنان بداخلنا.
وحين نستجيب للآخرين انطلاقًا مما يمليه علينا العقل فقط، فسنظل على الدوام ننتقدهم ونطلق الأحكام عليهم، لكن حين نفتح قلوبنا ونتعامل معهم بعطف وشفقة وحنان، ونتذكر أن لكل منا نقائصه، وأن الكمال ليس من صفات البشر، فسنكون أكثر صبرًا في تعاملنا معهم.



الجزء الثالث

بناء العادات

٥

الأشياء العظيمة لا تحدث دفعة واحدة، إنما هي سلسلة من الأشياء الصغيرة مجموعة بعضها مع بعض.

فان جوخ

مقدمة

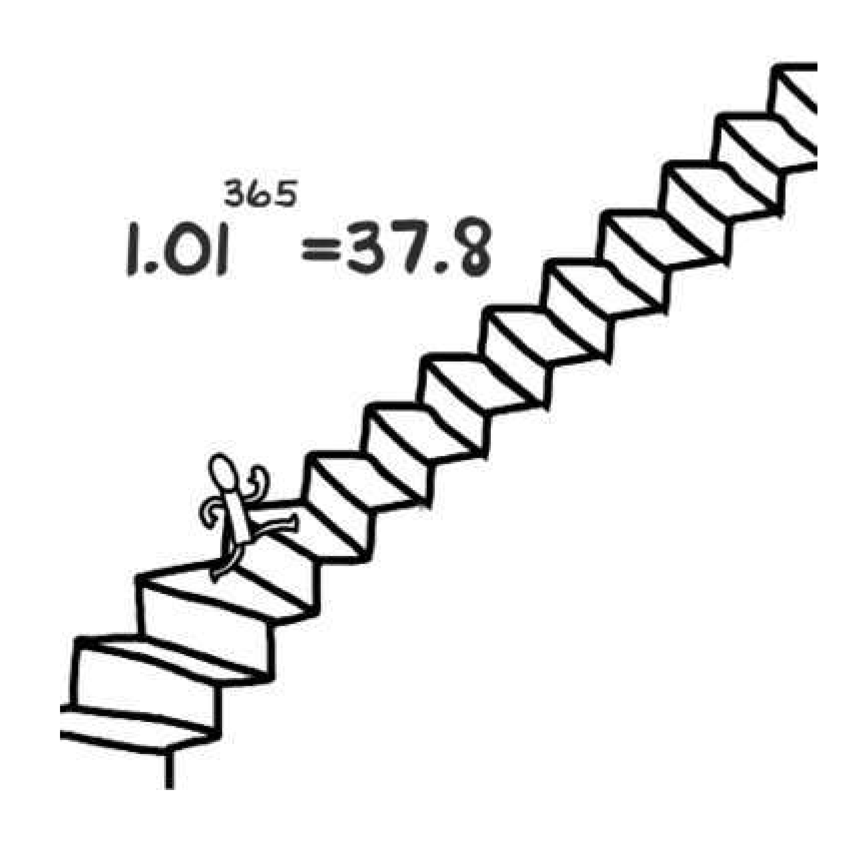
عندما يريد الناس تغيير شيء ما في حياتهم، غالبًا ما يلجأون إلى استراتيجية التجديد. واستراتيجية التجديد تعني عملية التغيير الشاملة والسريعة في وقت قصير. فمثلًا، لو أنكِ تعانين من زيادة في الوزن وأردتِ تغيير ذلك، فاستراتيجية التجديد بالنسبة إليكِ هي أن تبدئي من الغد في اتباع نظام غذائي قاسٍ، وتلتزمي بتمارين رياضية لمدة ثلاثة أشهر مثلًا، ومن ثَمَّ ستحققين النتيجة التي تريدينها.

تلك الاستراتيجية مفيدة جدًّا، لكن بها مشكلة بديهية، وهي أنها صعبة! إذ إن استراتيجية التجديد تكون أشبه بمحاولتك صعود تل شديد الانحدار. وكل شخص يحاول صعود تل بهذا الوصف سينظر إلى التل، وقد يقول لنفسه إن ذلك صعب جدًّا، فيتقاعس ويقرِّر أنه لن يصعد، أو قد يحاول الصعود فعلًا لكن بعد فترة

يفقد طاقته ويتوقف، أي أننا أمام أكثر من احتمالية للفشل. لذلك سنتحدث اليوم عن طريقة بديلة لتلك الاستراتيجية.

مرحبًا بك في «الكايزن»

يمكننا اختصار تعريف «الكايزن» بأنه «رحلة الألف ميل التي تبدأ بخطوة».



إن كان التجديد يحتاج إلى إصلاحات صارمة وجذرية، فـ«الكايزن» هو أداء خطوات صغيرة ومريحة لكن بثبات هائل. وأقصد بـ«صغيرة» هنا، أنها صغيرة جدًّا بحيث تبدو لأول وهلة تافهة، بل ومثيرة للإحراج (أن تكون صغيرة جدًّا، هو أمر مهم كي تكون سهلة لدرجة أنك من المستحيل أن تفشل فيها أو أن تتكاسل عن أدائها).

إن عدنا إلى المثال الذي بدأنا به، فأنتِ عوضًا عن التزامكِ بنظام قاسٍ فجأة، ما رأيكِ لو أنكِ بدأتِ بممارسة المشي لمدة دقيقة واحدة كل يوم أمام التلفاز؟ دقيقة واحدة فقط! الستون ثانية تلك لن تبدل حياتكِ بالطبع، ولن تحقِّق لكِ الهدف الذي تريدينه، لكنها ستبدل اتجاهكِ.

في التجديد يشعر الناس بالتخاذل، وفي النهاية الفشل وخيبة الأمل، وهذا بالتأكيد سيدفع إلى تغيير الاتجاه بعد فترة والتوقف تمامًا، لكن في «الكايزن» بسبب أن الخطوات بسيطة فمن الصعب الفشل في أدائها، وذلك سيجعل الفرد يحقق نجاحًا صغيرًا، فالنجاحات الصغيرة ستحمي من الشعور بخيبة الأمل، وستشجع على إكمال الطريق وعدم تغيير الاتجاه، وفي النهاية سيكتشف الفرد وصوله إلى الهدف من دون أن ينتبه.

سر نجاح «الكايزن»

لماذا فرصة نجاح «الكايزن» أكبر من فرصة نجاح التجديد؟

لأن التغيير يستدعي المخاوف، فعندما تحاول الوصول إلى هدفك عن طريق تنفيذ تغييرات جذرية كبيرة، فأنت بذلك تبتعد عن النظام اليومي المعتاد الآمن، وهذا سيدفع المخ الأوسط إلى توليد استجابة الكر والفر لشعورك بالخوف، فالخوف هو ما يصعِّب عليك الأمر.

هناك بالطبع بعض الأشخاص (المحظوظين) الذين يعرفون كيف يلتفون حول هذه المشكلة، بأن يحولوا خوفهم إلى انفعال مغاير،

كإثارة أو حماس مثلًا، لكن بالنسبة إلى بقية الناس، فالتغييرات الكبيرة تستدعي مخاوف كبيرة تشلُّهم وتدفعهم إلى الهرب.

إن أردت أن تتخطى هذه المشكلة، فابتعد عن التغييرات الكبيرة، وبذلك ستضلل جسمك ولن توقظ استجابة الكر والفر.

طرح أسئلة بسيطة

كي تبدأ وتمهد حياتك لبرنامج «كايزن» مناسب، ابتعد عن الأسئلة الكبيرة، وعوِّد نفسك ألا تسأل سوى الأسئلة البسيطة!

ثمة أسئلة مثل:

ـ كيف يمكنني أن أجعل جسمي مناسبًا؟

ـ كيف أصبح غنيًّا؟

ـ كيف أصنع منتجًا يضيف الملايين إلى الشركة؟

تلك أسئلة كبيرة جدًّا، ستنشط استجابة المخ الأوسط، وتجعلك تشعر بالخوف، وكما ذكرنا، سيكون هدف جسدك الأول هو حماية نفسه، فسيهرب ولن يفكر، وبذلك ستُوقف مسار إبداعك.

بينما لو سألت أسئلة بسيطة من نوعية:

ـ ما أصغر خطوة يمكنني أن أقوم بها كي أكون أكثر فاعلية؟

ـ ما الذي أستطيع فعله لمدة خمس دقائق فقط يوميًّا كي أقلل مديونيتي؟

ستسمح لك الأسئلة البسيطة بالالتفاف حول مخاوفك، وستسمح لك أيضًا بالتركيز على حل المشكلة.



أداء أفعال تافهة

بعد جزء الأسئلة نأتي إلى جزء إجابات الأسئلة: «الفعل».

الأفعال جوهر «الكايزن»!

من المهم أن يكون الفعل صغيرًا بحيث يظهر تافهًا، أو حتى مضحكًا! أن يكون سخيفًا إلى حدِّ أن تشعر بأنك لن تستفيد منه شيئًا، وفي الحقيقة هذا هو الهدف؛ ألا يشعر عقلك بأنك تمارس تغييرًا، لأنه لو شعر بذلك فسيبدي مقاومة متأصلة فينا تجاه التغيير، وسيبدأ كما ذكرنا في الاستجابة بأن يولِّد معدلات مرتفعة

من هرمونات الضغط ومعدلات متدنية من محفزات الإبداع، وهو عكس ما نريده.

مثال عن فعل صغير يظهر بأنه سخيف: تريد مثلًا أن تتوقف عن الإسراف في مشترياتك من السوبر ماركت، يمكنك تطبيق فكرة بسيطة: في كل مرَّة قبل أن تدفع ثمن مشترياتك اختر منتجًا من عربة التسوق؛ أقل منتج تحتاج إليه، وأعده إلى مكانه. لا تفعل أكثر من ذلك، لكن المهم أن تستمر على هذا التصرف، وبعد فترة من الالتزام به اجعل الفعل أكبر بدرجة طفيفة، وهكذا مع كل نجاح ستزداد شهيتك أكثر للتغيير.

كل ما نريده هو تغييرات صغيرة، بحيث يرصد جسمك أنها بلا شأن، فلا يرفع معدل الجهد، وبذلك تكون قد عرفت كيف تتغلب على مخاوفك، وستستمر وتزيد من إنجازاتك خطوة تلو الأخرى.

حل مشكلات صغيرة

هناك ثلاثة مكونات أو عناصر مساعدة لتطبيق طريقة «الكايزن» في حياتك:

١- المشكلات الصغيرة

نحن معتادون على أن نعيش مع المضايقات الصغيرة، فلا ننظر إليها على أنها شيء مهم يستدعي منا إيجاد حل له، لكن تجاهلها سيجعلها تتراكم وتُغلق طريقنا في النهاية، والانتباه إليها والتعامل معها من البداية سيوفران علينا سنوات من التصحيح غالية الثمن.

انظر إلى المشكلات الصغيرة على أنها مؤشرات تحذيرية.



تخيل أن زوجة تشتكي من زوجها الذي لا يتعاطف معها ومع الناس بصورة مناسبة، وكون هذا يمثِّل مشكلة كبيرة لا يمكنها تحملها. عندما نرجع بالزمن إلى الماضي، سنجد أن تلك المشكلة الكبيرة قد ظهرت مؤشراتها في هيئة مشكلات صغيرة في أثناء فترة الخطوبة، لكن الزوجة تجاهلتها ولم تتعامل معها، وهذا ما أوصلها إلى وضعها الحالي.

ليس من الحكمة أن نتجاهل المشكلات الصغيرة أو نستصغرها، بل يجب أن نبحث عنها بعين فاحصة متدبرة، ونلتقط المشكلة قبل أن تكبُر وتتفاقم!

٢- تقديم مكافآت رمزية

إن كنت تطمح إلى تدريب نفسك أو الآخرين على اكتساب عادات جديدة، فأفضل أسلوب لتشجيعهم على ذلك - أو تشجيع نفسك - هو

أسلوب المكافآت الرمزية؛ الرمزية جدًّا. فلا تقلل من شأن المكافآت الرمزية لأنها محفز مهم.

دعنا نشرح ذلك في مثال على مستوى الحياة العملية: تخيل أن شركة تقدم لبعض الموظفين مكافآت مالية ضخمة كنسبة من حجم المال الذي توفره أفكارهم للشركة، ويحدث هذا بأسلوب جميل يشجع الموظفين ليعملوا ويقدموا أفكارًا أفضل للشركة. مشكلة هذا التحفيز ـ حسن النية ـ أنه سيجعل الموظفين غير مهتمين إلا بالأفكار الضخمة الكبيرة التي ستوصِّل فقط إلى مكافآت مالية ضخمة وفورية، ولن يهتموا بأي شيء آخر. ثمة نقطة خطيرة أيضًا في الطبيعة البشرية: فكلما كانت المكافآت الخارجية أو الحافز الخارجي كبيرًا، قلَّ الحافز الداخلي حتى يتلاشى تمامًا في النهاية، لأن المكافآت ستتحول إلى هدف في حدِّ ذاتها، وتحل محل الرغبة الطبيعية في العمل عند الموظفين، وعقب انتهاء نظام المكافآت الخارجية سيتلاشى لديهم أي حافز للاستمرار في السلوك المنشود.

وعلى العكس منها، المكافآت الرمزية، فهي تشجع الحافز الداخلي، لأنها تُعَد شكلًا من أشكال الاعتراف والتقدير وليست مكسبًا ماديًّا مباشرًا، إذ إنها تشير إلى اعتراف الناس بالعمل المبذول وتقديرهم له، وبذلك تزيد من التحفيز الداخلي الذي يدفع الموظف إلى العمل فيطوِّر من مهاراته أكثر فأكثر.



وهذه أمثلة على المكافآت الرمزية التي نتحدث عنها:

- رسالة شكر.
- شهادة تقدير.
- كلمة بسيطة تعبِّر عن الحب والاهتمام.
- مجاملة من المشرف.

إنها أشياء ربما لا تكون ذات قيمة مادية، لكنها تحفز الشخص وتُشعره باعتراف الآخرين وتقديرهم له.

٣- اكتشاف اللحظات القصيرة

تتطلَّب طريقة «الكايزن» العيش بوتيرة أبطأ والاحتفاء باللحظات القصيرة. والعيش بهذا الأسلوب يقودنا إلى الحصول على دفعات

يومية نحو التفوق والكمال وتحقيق الأهداف.

ثمة فكرة منتشرة عن أن التغيير والتقدم إلى الأمام يأتيان في لحظات استثنائية، كرؤيا تأتي إلى العالِم أو الفنان في أثناء جلوسه في صومعته منعزلًا يعذِّب نفسه بالتفكير! لكن هذا غير صحيح.

لو تتبَّعنا معظم اللحظات العظيمة فسنجدها تأتي في أوقات يومية عادية، تأتي من الاهتمام اليومي في العمل بالأمور الصغيرة - اللحظات التي تبدو عادية جدًّا - وتلك اللحظات هي التي تأتي فيها أفكار التغيير العظيمة، لذا عليك أن تهتم بها.

عندما تكون منخرطًا مثلًا في لحظات التغيير، وشعرت بالإرهاق أو التعب، يمكنك أن تستخدم مبدأ اكتشاف اللحظات القصيرة كي يساعدك في إيجاد لحظات البهجة المختبئة.

عند قيامك بأي عمل ابحث عن الأجزاء الممتعة الممكنة فيه، حتى إن كانت صغيرة، وفكِّر فيها.

يمكن للأشخاص الناجحين في تحسين عاداتهم، تحويل التمارين البدنية أو تناول الطعام الصحي إلى مصدر للسرور والفخر. كما يمكن التعرف على المبدع الحقيقي عن طريق قدرته الدائمة على اكتشاف عناصر تستحق الملاحظة حتى في أشد الأمور شيوعًا وتفاهة.

٦

اخرج إلى الحياة واختَر أي شيء لكي تتعلمه... فالأمر يحتاج إلى ٢٠ ساعة فقط!

جوش كاوفمان

لمن هذا الكتاب؟

للحريصين على عدم إهدار أوقاتهم في أثناء اكتساب مهارات جديدة.

للمهتمين باكتساب بعض المهارات والتعلم، مثل: البرمجة، والكتابة باللمس، واكتساب المعارف المختلفة.

مقدمة

كثيرون منا يريدون اكتساب مهارات جديدة، لكن بعضنا فقط ينجحون في تحقيق ذلك، والسبب لا يرجع إلى قدرات خارقة لهؤلاء الأشخاص، ولا إلى ارتفاع مستوى ذكائهم عن الآخرين، لكن السبب يعود إلى أسلوب إدارتهم لوقتهم ومدى تركيزهم في أثناء تعلم المهارة الجديدة، وكذلك الممارسة والتدريب المركزين.

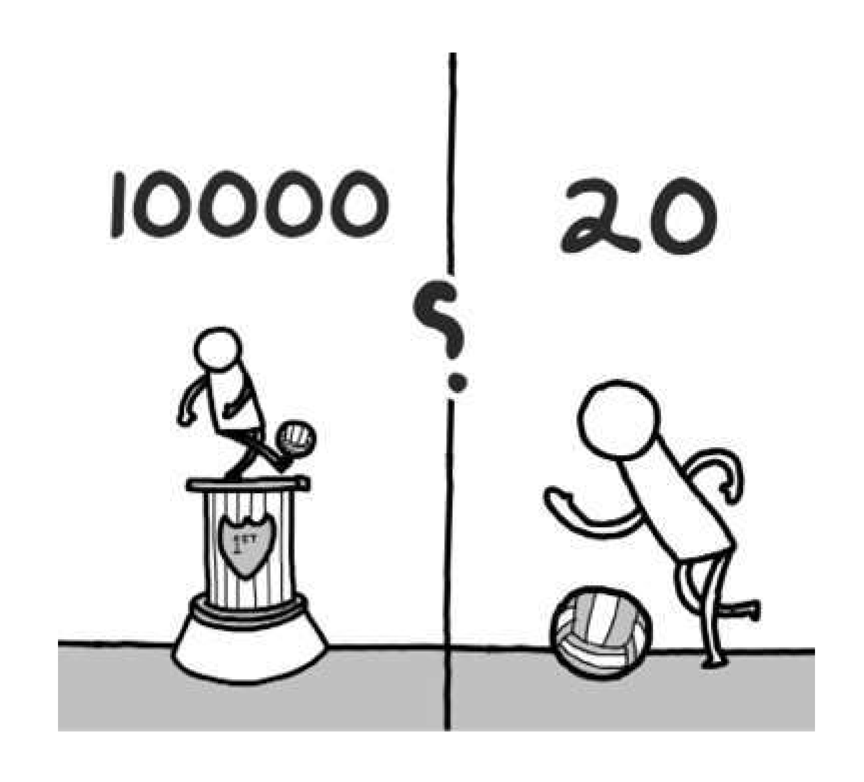
يميز هذا الكتاب أن المؤلف يقدم تجربته العملية في تعلم عدة مهارات معتمدًا على أسلوب ومبادئ معينة، كتعلم اليوجا، والبرمجة، والعزف على بعض الآلات، وتعلم لعبة «GO»، والكتابة باللمس.

هل عشرون ساعة كافية بالفعل؟

هناك فخ مشهور يقع فيه الجميع عند الحديث عن تعلم مهارة جديدة، فتجد الشخص يقول: «أود تعلم تلك المهارة، لكنني لا أجد الوقت الكافي!».

عذر عدم توفر الوقت هو إحدى الحيل النفسية المشهورة المرتبطة بتعلم مهارات جديدة، وهو مبرر لأنفسنا نبرِّر به عدم المحاولة والتأجيل المستمر لتعلم مهارات نحتاج إليها ونود اكتسابها. وإضافةً إلى عذر الوقت ربما تكون هناك أسباب أخرى مثل عدم معرفة أي المهارات أولى بالتعلم، بسبب كثرة المهارات التي نود تعلمها، أو عدم معرفة كيفية البدء في تعلم إحداها. ومن الأسباب الرئيسية التي تجعلنا نتوقف عن تعلم مهارة معينة بعد البدء في تعلمها بالفعل، الشعور بعدم إحراز تقدم، وبالتالي نشعر أننا نحتاج إلى وقت أطول وجهد أكبر مما توقَّعنا للوصول إلى المستوى المأمول، فيصيبنا الإحباط واليأس.

بعد كل هذا، هل الأمر فعلًا بسيط ويحتاج إلى عشرين ساعة فقط؟ قد يسمع البعض بما يسمى «قاعدة العشرة آلاف ساعة» التي قدَّمها الكاتب «مالكوم جلادويل» في كتابه الشهير «الفلتات» (OUTLIERS)، ويقول فيها إن الناجحين في مجالهم على مستوى العالم تدربوا نحو عشرة آلاف ساعة لكي يصلوا إلى مستواهم الرائع المعروف عنهم. ومن هنا تبدأ المقارنة بين عشرة آلاف ساعة، وعشرين ساعة فقط، مما يجعلك تشعر أن عشرين ساعة لا تكفي أبدًا لاكتساب أي مهارة.



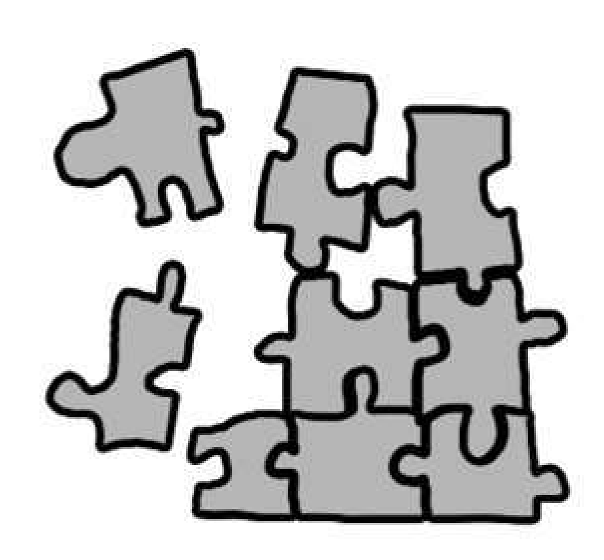
وبما أننا بشر طبيعيون فلا نستطيع العمل المستمر لمدة عشرة آلاف ساعة متواصلة، لذلك فإن عدد ساعات العمل القياسية هو ألفا ساعة سنويًّا، وبذلك فإن الفترة الكافية لاحتراف مهارة ما هي خمس سنوات تقريبًا. لكن هنا يجب أن ننتبه إلى شيء، وهو أن هذه المدة مطلوبة فقط لكي تكون محترفًا وتنافس الخارقين في العالم على هذه المهارة، لكن الحديث ليس عن الاحترافية، بل عن مجرد اكتساب المهارة وأساسياتها، وهذا ما يزعم المؤلف أن عشرين ساعة كافية لإنجازه. وهنا يجب التنبيه على أنه ليس هناك سبب علمي لرقم عشرين، فما هو إلا متوسط مناسب يقترحه المؤلف بناءً على خبرته في التعلم واكتساب المهارات، وبالتأكيد سيكون هناك اختلاف من مهارة إلى أخرى ومن شخص إلى آخر على حسب المستوى المطلوب الوصول إليه في المهارة.

الاكتساب السريع للمهارات

نحن بصدد اكتساب أساسيات المهارة، والوصول إلى مستوى جيد فيها، وليس الاحتراف الكامل لها، ولنضرب مثالًا للتوضيح: لو كنت تحاول تعلم لغة أجنبية جديدة، وافترضنا أن مستوى تعلم اللغة يتراوح بين صفر ومائة في المائة، فإن أول ١٠٪ من المهارة يمكن اكتسابها في شهر مثلًا، لكن آخر ١٠٪ قد تحتاج منك إلى سنوات لكي تكتسبها وتصل إلى مرحلة الإتقان. وهذا يقودنا إلى فكرة مهمة، وهي أنك لا تحتاج إلى الوصول إلى مرحلة الإتقان لكي تستفيد من المهارة، فمعظم المهارات التي ستكتسبها لا تتطلب أن تصل فيها إلى مرحلة الإتقان كي تستفيد منها بدرجة كبيرة في حياتك وعملك. ولنفترض أنك تقدم فيديوهات على اليوتيوب وتحتاج إلى مهارة المونتاج، فهل يتطلب الأمر أن تكون محترفًا في المونتاج لكي تقدم الفيديوهات؟ قطعًا لا، فبمستوى بسيط تستطيع تحصيله بمشاهدة دورة ساعتين للمبتدئين، والتدريب لمدة ثماني ساعات على ما تعلَّمته، أي بما يساوي عشر ساعات فقط، ستكتسب ما يكفيك من المهارة لتقديم فيديوهاتك بالشكل اللائق.

بالتالي فإن عشرين ساعة من المجهود المتميز بالذكاء، والتركيز والانتباه اللازمين، كافية لاكتساب المستوى المطلوب من المهارة، وهو ما يسمى «التدريب المقصود»، إذ إن الممارسة الممنهجة والمتعمَّدة من أجل تحسين المهارة هي لُب اكتساب المهارة. فبمعرفة ما تنوي الدخول فيه، وتعلم الأساسيات، وممارستها بذكاء، وتطوير الروتين الخاص بالتدريب، يمكنك تحقيق التقدم بسرعة وثبات، وستصل إلى مستوى الخبراء في وقت قياسي.

ومن الأساليب المشهورة في اكتساب المهارات، الاكتساب السريع للمهارات، وهي طريقة لتقسيم المهارات إلى أصغر أجزاء ممكنة، مع تحديد الأجزاء الأكثر أهمية، ثم ممارسة هذه الأجزاء عن قصد أولًا.



بناءً على ذلك، فإن خطوات الاكتساب السريع للمهارات هي: تقسيم المهارات إلى أصغر مهارات فرعية ممكنة، وتعلُّم ما يكفي عن كل مهارة فرعية بحيث تكون قادرًا على التدرُّب عليها بذكاء، وتصحيح أخطائك في أثناء التدرُّب، وإزالة الحواجز الجسمانية والذهنية والعاطفية التي تواجهك في أثناء عملية التدرُّب، والتدرُّب على المهارات الفرعية الأكثر أهمية لعشرين ساعة على الأقل.

المبادئ العشرة للاكتساب السريع للمهارات

١- اختيار مشروع تحبه بالفعل: لن تكمل اكتساب مهارة ما، وتتحمَّل أعباء التدرُّب عليها، وتمتنع عن الترفيه، وتوفر الوقت لاكتسابها، إلا إذا كنت تحبها.

٢- تركيز طاقتك في مهارة واحدة فقط، وعند الانتهاء منها تبدأ في غيرها: يقع الكثيرون في خطأ كبير، عندما يشرعون في تعلُّم أكثر من مهارة في الوقت نفسه، مما يهدر كثيرًا من الوقت، ولا يساعد على إحراز التقدم المطلوب في أيٍّ منها.



٣- تحديد مستوى الأداء المستهدف: كما ذكرنا سابقًا، فإن الوقت المحدد لاكتساب المهارة سيُحدَّد وفقًا للمستوى المستهدف.

٤- قبل البدء في تعلُّم المهارة وممارستها، اعمل على تفكيكها إلى مهارات فرعية أصغر: من الأمور التي تختصر عليك الوقت وتسهِّل عليك تعلُّم المهارة والتدرُّب عليها وممارستها، تجزئتها إلى مهارات أصغر وإتقانها واحدة تلو الأخرى.

٥- تحديد الأدوات اللازمة للقيام بعملية الممارسة المطلوبة بكفاءة: من المعوقات ومهدرات الوقت في أثناء التعلم أن تعتمد على أدوات ليست متوفرة بشكل دائم، أو أن تستخدم أداة بديلة لأداة تطيل الوقت المحدد في أثناء الممارسة.

٦- التخلص من معوقات التدريب: سواء كانت معوقات جسدية كبذل مجهود جسدي كبير قبل ممارسة المهارة، أو معوقات عاطفية كالخوف أو الشك أو الإحراج أو غيرها من المخاوف.

٧- تخصيص وقت محدد من يومك للتدرُّب على المهارة: تكون في هذا الوقت بكامل طاقتك وتركيزك، ومتفرغًا تمامًا لممارسة المهارة والتدرُّب عليها، بعيدًا عن المعوقات والمشتتات.

٨- وضع محددات أداء وتقدُّم: من المهم أن تقيِّم مسيرتك لترى هل تسير بخطى ثابتة نحو هدفك، أم أنك في حاجة إلى مراجعة الخطة لأنك لا تحرز أي تقدُّم.

٩- التدرُّب باستخدام الساعة لفترات قصيرة، وعدم الاعتماد على تقديرك الشخصي للوقت.

١٠- التركيز على الكَم والسرعة وليس الإتقان: عقب أن تصل إلى مستوى مقبول في أي جزئية انتقل إلى الجزئية التالية، ولا تقع في فخ محاولة الإتقان.

مبادئ التعلُّم الفعَّال

١- التعلُّم يحسِّن التدرُّب والأداء لكنه لا يحل محله: بعض الناس يخلطون بين مفهوم اكتساب المهارة والتعلُّم عن المهارة، لكن المفهومين يختلفان أحدهما عن الآخر. فمثلًا، تعلُّم لغة جديدة يختلف عن اكتساب لغة جديدة، إذ إن تعلُّم الكلمات والقواعد الخاصة باللغة والتركيبات المشهورة، لا يعني أنك اكتسبت مهارة

اللغة وأصبحت تتحدَّثها بطلاقة. وليس معنى هذا أن التعلّم عن المهارة غير مهم، فهو يساعدك على تصويب الخطأ لنفسك في أثناء التدرُّب.

٢- البحث عن المهارة والموضوعات المتعلقة بها: تبدأ في التعرف على الخريطة التسلسلية لتعلُّم تلك المهارة كي توفر على نفسك الوقت والمجهود في البداية.



٣- الشعور بالارتباك: قد تستغرب هذا المبدأ، لكن المقصود منه ألا تخاف من الارتباك الذي سيصاحبك في البداية، لأنه أمر منطقي جدًّا، ويمكنك تحويله إلى أمر إيجابي، إذ إن ملاحظة الارتباك حول شيء ما تدفعك لإزالة الارتباك حوله، فتدلُّك على الخطوة التالية.

٤- التعرُّف على النماذج الذهنية التي تمثل مجموعة الأفكار والأساليب والمصطلحات المتعارف عليها في البيئة المختصَّة بتلك المهارة، مما يجعل التواصل أسهل بكثير مع من يمتلكون تلك المهارة.

٥- تخيُّل عكس ما تريده: إن تخيُّل الأسوأ يدفع إلى وضع خطة أخرى لتفادي المخاطر المحتملة، وبالتالي ستعرف أكثر عن المهارة.

٦- التحدث إلى الممارسين لضبط توقعاتك: إذ إن الحديث مع الممارسين الفعليين للمهارة يضبط تقدُّمك دائمًا، ويجعلك على دراية مستمرة بمدى تقدُّمك، وهل تسير بطريقة صحيحة أم تنحرف عن الطريق، كما أنه يخلصك من التشتيت المحيط.

٧- استخدام التكرار المتباعد.

٨- وضع توقعات واختبارها: تجربة أشياء جديدة وتقييم نتيجتها على تقدُّم أدائك.

٩- احترام قدراتك البيولوجية: حيث تعطي جسمك ما يحتاج إليه من الطعام والنوم والتدريب.

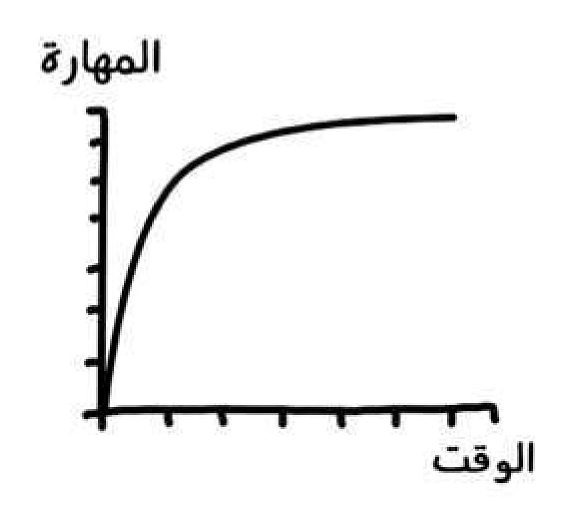
هل ينجح الأمر؟

بعد الانتهاء من مدة العشرين ساعة، ستصل إلى إحدى النتائج التالية: إما أنك ستصل إلى مستوى جيد وكافٍ بالنسبة إليك في المهارة، وبالتالي تبدأ في استخدامها والاستفادة منها وتنتقل إلى تعلُّم مهارة جديدة، وإما أنك ستتخطَّى حاجز البدء الذي يمنع معظمنا من الاستمرار، وتصل إلى مستوى يشجعك على أن تكمل في تعلُّم المهارة للوصول إلى المستوى المأمول بعد الساعات العشرين، وإما أنك ستكتشف أن هذه المهارة لم تكن

مناسبة لك من البداية، وبالتالي تتجاهلها وتنتقل إلى تعلّم مهارة جديدة من دون ندم لأنك أعطيت نفسك فرصة جيدة لتعلمها بالفعل.

من المهم أن تتعرَّف على النمط العام لمنحنى التعلُّم، الذي يفيد بأنك عندما تبدأ يكون مستواك متدنيًا جدًّا، لكنك تتحسَّن بسرعة كبيرة عندما تتعلَّم الأجزاء الأهم من المهارة، وبعد الوصول إلى مستوى معين من المهارة يبدأ معدل التحسن في الانخفاض، ويصبح التحسن التالي بطيئًا جدًّا. لذلك، عليك أن تبدأ الممارسة والتدرُّب بأسرع ما يمكن، ولا تضيِّع الوقت مفكِّرًا في الممارسة والتسويف والتأجيل إلى وقت لاحق، بل ابدأ فورًا وسينجح الأمر.

ثمة حقيقة مهمة مفادها أنه لا يوجد مجهود أو وقت ضائع في التعلُّم، فلو حاولت تعلُّم مهارة ما لوقت معين ثم اكتشفت أنها غير مناسبة، فلا تحزن على الوقت والمجهود، فأي معرفة إضافية ستوسِّع مداركك. وحتى لو لم تستفِد منها بطريقة مباشرة، فغالبًا ستستفيد منها بطريقة غير مباشرة في وقت ما. إضافةً إلى ذلك، فإن محاولة التعلُّم نفسها تُعَد مكسبًا، لأنها تُعَد تدريبًا على مهارة مهمة، وهي مهارة اكتساب المهارات، فالتعلُّم نفسه مهارة تتطوَّر مع كل محاولة لتعلُّم شيء جديد، وحتى لو كان الشيء الجديد غير مفيد، فمحاولة تعلُّمه نفسها كانت مفيدة، فلا شيء تتم خسارته، بل الخسارة الفعلية هي تقاعسك عن النهوض والتشمير والبدء في رحلة اكتساب المهارات التي تود اكتسابها، وأي تأخير أو تأجيل ستندم عليه مستقبلًا.



خاتمة

إن اكتساب المهارات هو السبيل للوصول إلى مكان أفضل، فإن كنت موظفًا في شركة، فتعلُّم مهارات جديدة سيوفر لك فرصًا أفضل داخل شركتك أو في شركات أخرى، مهما كان وضعك، ودائمًا ستكون هناك مهارات يمكن تعلُّمها لتحسين هذا الوضع، وهذا هو الهدف من التركيز على تعلُّم واكتساب المهارات. لذلك حاول دائمًا أن يكون هناك شيء جديد تتعلمه إن كنت ترغب في الانتقال من حالٍ إلى حال أفضل.

٧

ما نفعله باستمرار هو ما يشكِّل كياننا. ومن هنا، فإن التميز لا يكون عملًا، بل عادة.

أرسطو

مقدمة

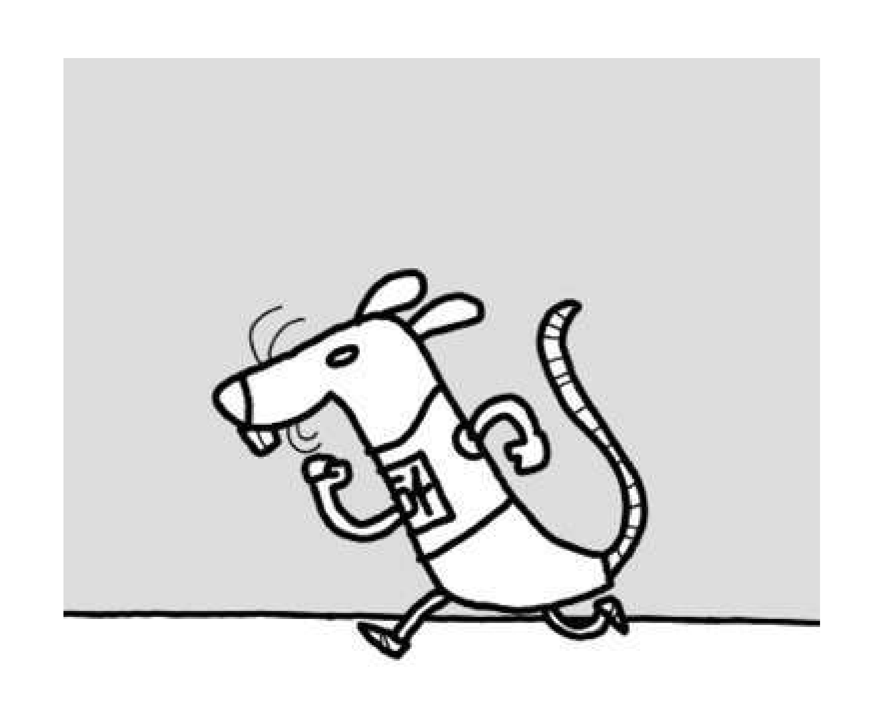
تُستخدم العادات للوصول إلى نتائج مبهرة على مستوى الأفراد والشركات والمجتمعات، كفقدان الوزن وزيادة الإنتاجية، وغيرها.

ويمكننا تعريف العادة بأنها استجابات تلقائية تعمل من دون إدراك واعٍ منا، لذلك قد يكون من الصعب تغييرها، لكن من خلال هذا الكتاب، نستطيع فهم العادات وطريقة تكوينها، والطريقة التي تعمل بها، وبالتالي كيفية تغييرها وإعادة بنائها.

العادات وسعي العقل إلى توفير الطاقة

في معهد التكنولوجيا والبحث بكامبريدج، أجرى العلماء تجربة على الفئران لمعرفة كيف تتشكَّل العادة، ولماذا يقوم بها الدماغ، وذلك بملاحظة نشاط عقل فئران التجارب، في أثناء قيامهم بروتين معين.

وضع العلماء مجموعة من الفئران داخل متاهة على شكل حرف «T»، وفي نهاية أحد جوانبها قطعة من الشوكولاتة، وخلف الفئران مباشرة باب يُفتح بعد نقرة معينة. في البداية، لم يكن هناك سلوك محدد للفئران، فبعضها تردد في الخروج، وبعضها تقدَّم والتفت إلى اليمين، إلا إن جميع الفئران اكتشفت الشوكولاتة في النهاية. بعد انتهاء أول تجربة، كان نشاط دماغ الفئران في مستواه العالي، في أثناء جميع المراحل؛ أي منذ فتح الباب إلى اكتشاف الشوكولاتة. أعاد العلماء التجربة نفسها عدة مرات، فأصبحت الفئران تتوجه إلى المكافأة مباشرةً، فور سماع الإشارة.

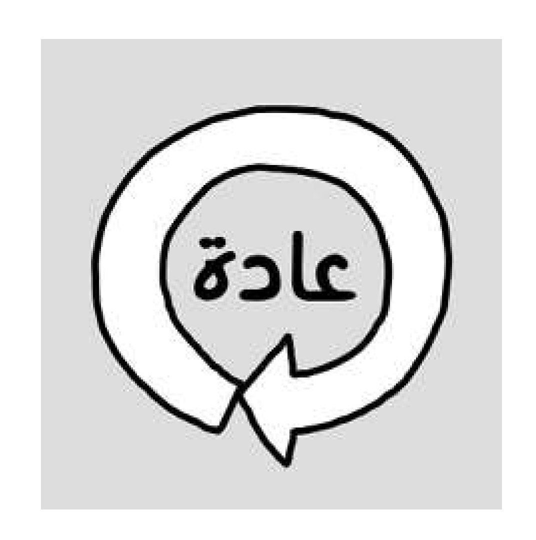


الشيء المثير هنا أنه لوحظ تغيير كبير على مستوى نشاط دماغ الفئران، فقد ارتفع فقط عند سماع صوت النقرة، وبعد اكتشاف الشوكولاتة، في حين انخفض بشكل مثير في مرحلة التنقل.

وتوضح نتائج التجربة أيضًا أن الدماغ في سعيه الدائم لتوفير الطاقة يُكون العادات، وعندما يشعر بتكرار أمر ما أكثر من مرَّة، يُحوله إلى عادة، كي لا يفكر فيه كل مرَّة، وانعكس هذا على مستوى نشاط دماغ الفئران المراقبة.

ما العادة؟ وكيف تنشأ؟

شخصياتنا تحددها الأفعال التي نمارسها بشكل متكرر، وبالتالي فالتفوق والنجاح ليسا حدثَين عارضَين، لكنهما عادة، وهذا ما يدعونا إلى طرح سؤالين آخرين، هما: لماذا تتحول بعض السلوكيات إلى عادات؟ وما مكونات وعناصر أي عادة؟



العادة هي أي فعل أو سلوك يفعله الإنسان بانتظام، ومن دون جهد أو تفكير تقريبًا، وتمر بأربع مراحل ـ تسمى دائرة العادة ـ وهي:

١ـ الإشارة

المحفز الذي يأمر دماغك أن يبدأ في الوضع التلقائي، مستخدمًا عادة معينة.

٢ـ الروتين

الاستجابة التلقائية التي قد تكون عقلية أو عاطفية أو جسدية.

٣ـ المكافأة

مشاعر جسدية إيجابية، تنتج عن الروتين.

٤ـ الرغبة

تأتي من تكرار العادة، وتدفع الإنسان للبحث عن الإثارة مرَّة أخرى من أجل تكرار الروتين كي يحصل على المكافأة بعد القيام بالاستجابة التلقائية.



مثال: شخص لديه عادة أن يتناول وجبات خفيفة غير صحية وهو يشاهد التلفاز، في هذه العادة تكون «الإشارة» أنه يجلس لمشاهدة التلفاز، و«الروتين» هو جلب أطعمة خفيفة غير صحية وتناولها خلال المشاهدة، و«المكافأة» هي الاستمتاع بالطعام والمشاهدة، و«الرغبة» هي تكراره لهذا الأمر بحثًا عن إعادة الشعور بالمتعة.

كيفية تغيير العادات السيئة

ربما يعتقد البعض أن أفضل طريقة لتغيير عادة سيئة، هي الإقلاع عنها، لكن تلك الطريقة لا تنجح دائمًا، وسرعان ما ينتكس المرء إلى عاداته الأصلية.

لتغيير أي عادة، تحتاج إلى عدة خطوات:

١- تحديد الأمر الروتيني: ما السلوك المراد تغييره؟

٢- تحديد المكافأة: ما المكافأة التي تحصل عليها عند ممارسة هذا السلوك؟

٣- تحديد الإشارة: ما الأمر الذي يجعلك تبدأ ممارسة سلوك معين؟

٤- وضع الخطة: أنت الآن تمتلك عناصر دائرة العادة، ثبِّت الإشارة والمكافأة وغيِّر الروتين.

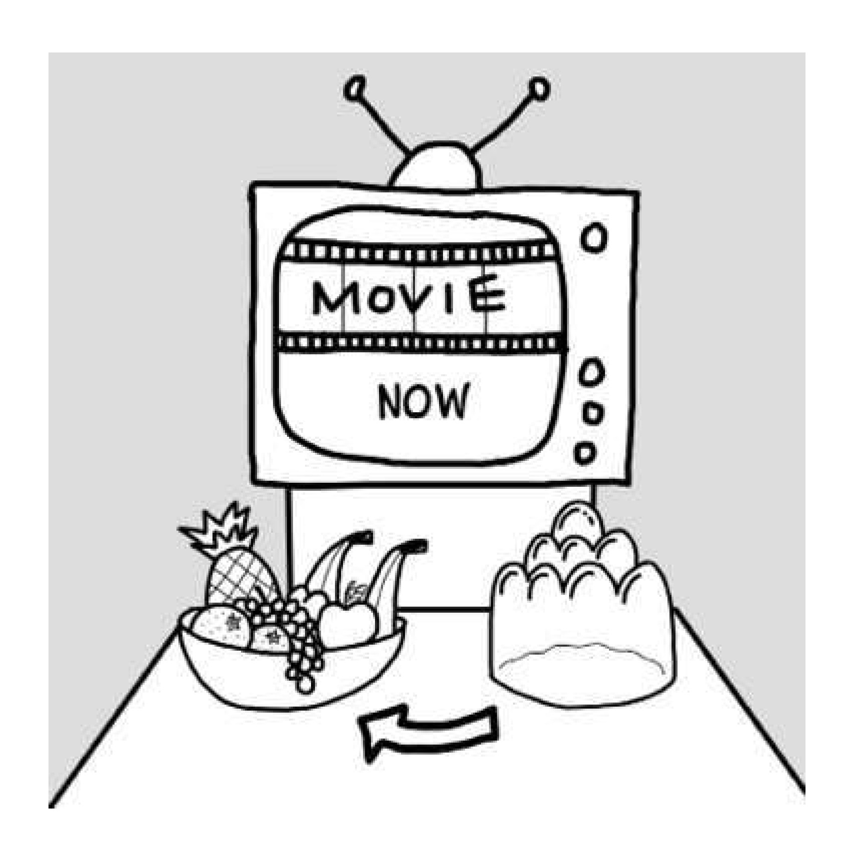
مثال: حاولت أن تغيِّر عادة تناول الوجبات غير الصحية في أثناء مشاهدة التلفاز، بالتوقف عن تلك العادة، ولم تنجح، بينما لو غيَّرت الروتين فقط فستنجح مع المواظبة.

غيِّر الروتين، فبدلًا من تناول الوجبات غير الصحية السابقة أمام التلفاز، أحضر طبقًا من الفاكهة مثلًا، ستظل «المكافأة» نفسها، وهي الشعور بالاستمتاع بالطعام والمشاهدة.

مثال آخر: يحاول كثير من المدخنين الإقلاع عن التدخين بتكسير علبة السجائر، لكن لم ينجحوا، بينما نجح عدد أكبر بكثير من هؤلاء عندما استبدلوا بالسيجارة الحقيقية السيجارة الإلكترونية كمرحلة أولى، فظلت الإشارة والمكافأة كما هي، وجرى تغيير الروتين.

كي تلغي العادة فأنت تحتاج إلى تغيير الروتين بروتين مختلف فقط، مع الإبقاء والحفاظ على الإشارة والمكافأة. فمحاولة عدم

الاستجابة للإشارة لن تسبب الركن الرابع، «الرغبة»، الذي يجعل الإنسان منتظرًا الإشارة، ويسعى وراء تكرارها وإدمانها.



رفع الوعي والتحكم في العادات

إن العادات لا يمكن إلغاؤها، لكن يمكن الاستعاضة عن العادة السيئة نفسها، بعادة إيجابية، من خلال استبدال الروتين الإيجابي، بالآخر السلبي، مع الحفاظ على الدليل والمكافأة.

لذلك كي يغير الإنسان عاداته، لا بد أن يستطيع التعرف على الإشارة التي يبدأ بها الروتين. والأمر ليس سهلًا كما يبدو، فبسبب تكرار العادة بصورة مستمرة، سيكون من الصعب الانتباه إلى الإشارة الحقيقية التي يبدأ بها الروتين. وللتغلب على صعوبة تحديد الإشارة، احتفظ دائمًا بمفكرة في جيبك، وعندما تشعر بالرغبة في سلوك معين، دوِّن إجابات هذه الأسئلة:

- أين أنا الآن؟

- ما حالتي الانفعالية الآن؟

- من الموجود بجواري الآن؟

- ما الوقت الآن؟

- ما الفعل السابق؟ وما الذي أقوم بفعله الآن؟

من المهم أن تتيقظ وترفع وعيك، إذ إن من أسباب فشل بعض الناس في التغلب على العادات السلبية، أنهم ينفذون ما هم مبرمجون عليه، ولا يفكرون ولا يزيدون وعيهم بما يريدون فعله، إلا إنه برفع وعيك، يمكنك التحكم في عاداتك بسهولة.

مثال: إذا كنت تريد اكتساب عادة الذهاب إلى النادي الرياضي كل صباح، ففكر فيما يمكن أن يعوقك: ما الروتين الصباحي المعتاد لديك؟ كيف تقضي وقتك صباحًا من دون النادي الرياضي؟ لماذا تقضي وقتك بهذه الطريقة؟ كيف تشعر حيال ذلك؟

في المرَّة المقبلة التي تقع فيها في خطأ اتباع ما أنت مبرمج عليه، والعودة إلى العادات السيئة، فكر في فعلك وشعورك حيالها لمساعدتك في الهروب من دائرة اللاوعي وقلة المعلومات.

بناء العادات الجديدة

تختلف مدة اكتساب العادات من شخص إلى آخر، فهناك من يحتاج إلى قوة إرادة عالية، وهناك من لا يحتاج، كما أن هناك من يُحبَط سريعًا عندما يمر الوقت المحدد ولم يكتسب العادة، وهناك من لا يتأثر بالوقت وإنما بالكيفية نفسها.

بصورة عامة: اكتساب عادة جديدة يمر بثلاث مراحل:

١- المقاومة

أكبر وأصعب مرحلة، إذ إنها تحتاج إلى قوة إرادة ومجاهدة للنفس.

٢- عدم الراحة

لا يكون تنفيذ العادة بصعوبة المرحلة الأولى، لكنه أيضًا غير مريح وغير تلقائي، ويحتاج إلى قوة إرادة أيضًا، لكن ليس بقدر المرحلة السابقة.

٣- التلقائية

تكون العادة ترسخت بشكل كبير في المخ، ولا تحتاج إلى قوة إرادة، بل يفعلها العقل بشكل تلقائي ومريح.

كي تستمر، فمن المهم مكافأة النفس في كل مرَّة تمارس فيها العادة الجديدة، حتى تدفع نفسك لتكرارها، إلى أن تصبح عادة. مثال: إذا كنت أعمل على هدف رياضي جديد، إذن سأذكِّر نفسي

دائمًا في كل مرَّة عند الانتهاء من التمرين، بقول: «لقد كان يومًا جيدًا»، أو «عملًا جيدًا، لقد أحرزت تقدمًا اليوم».

من المهم أيضًا أن تمنح نفسك الوقت. بينما تعمل لاكتساب العادة الجديدة، تذكر أنك ستستغرق بعض الوقت قبل أن تصبح العادة تلقائية، وتحلَّ بالصبر في محاولتك لاكتساب العادة الجديدة.



مراحل اكتساب عادة جديدة

نصائح إضافية للتعامل مع العادات

١- لا تبنِ أكثر من عادة في الوقت نفسه

هذا خطأ شائع يقع فيه معظم الناس، وعادةً ما يكون ذلك بدافع الحماس، فيبدأ الشخص بمحاولة العمل على أكثر من عادة إيجابية في الوقت نفسه، لأنه يريد تغييرًا سريعًا، لكن قوة الإرادة لها مخزون محدود، فبعد فترة من الوقت، تقل قوة الإرادة شيئًا فشيئًا، إلى أن تتوقف لأن مخزونها نفد، فلذلك يفضَّل عدم اكتساب عادة

جديدة، إلا بعد إتقان العادة التي قبلها حتى لا تبدِّد مخزون قوة إرادتك.

٢- ابدأ بشيء بسيط

إن كانت العادة الجديدة التي تريد اكتسابها كبيرة وصعبة، فابدأ بتغييرات صغيرة لزيادة فرصك في النجاح. فإذا قمت بعمل تغييرات كبيرة للغاية، فقد لا تستطيع المثابرة والالتزام بها.

مثال: إذا كنت تريد الإقلاع عن تناول الأطعمة المقلية، أو كثيرة السكر، فقد تعاني إن حاولت الإقلاع عنها كلها دفعة واحدة. وبدلًا من ذلك، فمن الأسهل أن تبدأ بالتخلص من واحدة تلو واحدة تدريجيًّا، على مرات عدة.

٣- الاستمرارية أهم من النتائج

لا تهتم في بداية اكتساب أي عادة بالنتائج، الأهم هو الاستمرار، فالنتائج الكبرى مثلًا نحصل عليها بالتراكم، بعد تثبيت العادة، فالأفضل ألا تتوقف تحت أي ظرف، ولا تسمح لعقلك بأن يقول لك إنك إن توقفت يومًا عن ممارسة العادة فهذا لن يؤثر في بنائها.

٤- استخدم محفزات بصرية

كأن تستخدم تنبيهات تذكرك بعادتك الجديدة في أماكن واضحة، هذا الجزء ليس له تأثير بالفعل في تكوين العادة، لكنه عامل مساعد ومحفز مهم.

٥- العادة المتوجة

عليك أن تسعى لاكتساب ذلك النوع من العادات، وهي العادات الإيجابية التي إن تَمَكن منها الإنسان، فستجعله يمارس عادات إيجابية أكثر.

مثال: تجد أن الأفراد الذين يحافظون على عادة ممارسة الرياضة، تتولد لديهم عادات إيجابية وصحية أخرى، غير مرتبطة بالرياضة.

خاتمة

- العادات استجابات تلقائية، تعمل بلا إدراك واعٍ منا.

- لا مكافأة = لا تكرار للعادة.

- مهمة تغيير العادات، ترجع للفهم ثم للإرادة والعزيمة والإيمان.

- لاكتساب أي عادة جديدة، لا تهتم في البداية بالنتائج، الأهم هو الاستمرار، فالنتائج الكبرى مثلًا نحصل عليها بالتراكم، بعد تثبيت العادة.

- لا تيأس وأنت تحاول أن تغير عاداتك السيئة، بل استمر وحاول من جديد، من دون النظر إلى النتائج.

● لا تكتسب عادتين في الوقت نفسه، إلا إذا كانت العادتان تخدمان بعضهما بعضًا.

٨

حفظنا القاعدة الذهبية في الذاكرة، والآن لنلتزم بها في الحياة.

إدوين ماركهام

مقدمة

يُعَد هذا الكتاب من بين الكتب الأكثر أهمية في مجال التنمية البشرية في القرن الحالي، إذ يقدِّم المؤلف من خلاله شرحًا لكيفية تحقيق الانضباط الذاتي وتطوير النفس.

الفكرة الأساسية للكتاب ترتكز على أن الإنسان أساس أي تغيير، فإذا كنت ترغب في تحقيق أهدافك أو تغيير نمط ما في حياتك، فعليك أولًا أن تعوِّد نفسك على اكتساب عادات تؤهلك لذلك.

كُن مُبادرًا

أنت والحدث، من منكما يصنع الآخر؟

اعتُقل «فيكتور فرانكل» في معسكر نازي، هو وجميع أسرته. وعلى الرغم من ظروف الاعتقال شديدة القسوة، أدرك «فرانكل» أنه يستطيع أن يكون حرًّا من خلال اختيار الطريقة التي يفكر بها، إذ كان يتخيل أنه يلقي محاضرة يخبر فيها الطلاب

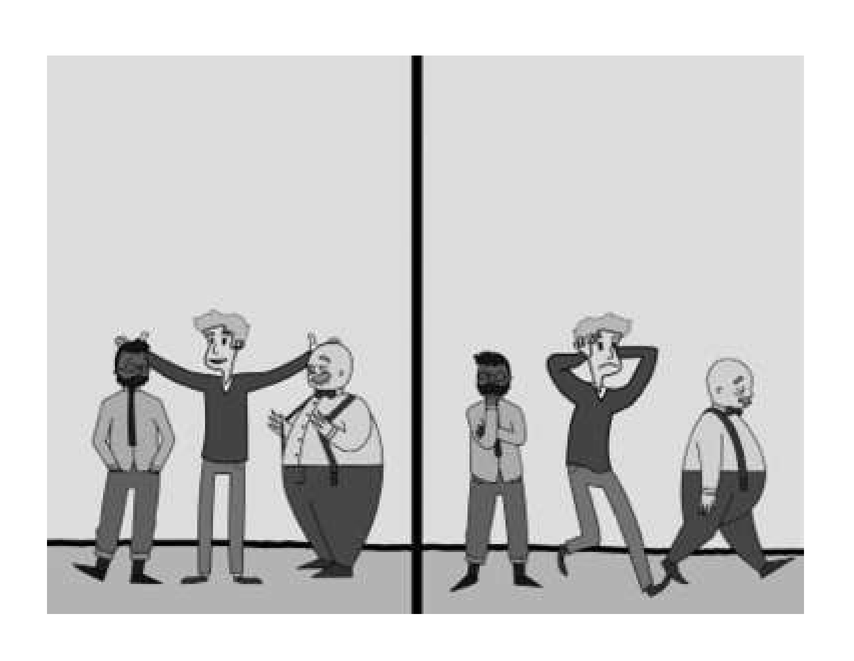
عما تعلمه من هذا الرعب. الانضباط العقلي جعله أقوى من حراس المخيم، وقد ألهم «فرانكل» زملاءه السجناء وألهم بعض الحراس أنفسهم.



أن تكون مبادرًا، هو ألا تسمح لأي قيد بأن يتحكم فيك، أو يقرر مصيرك، فإنك لا تستطيع تغيير الظروف والعالم المحيط، ولكن يمكنك تحديد استخدام تلك الظروف لصالحك!

الأشخاص دائمو الشكوى، نجدهم فقط يضيعون الوقت والجهد في الحديث عن مدى سوء المشكلة ـ غلاء الأسعار مثلًا ـ ولا يوجهون تفكيرهم نحو إيجاد الحل، فهم غير فعَّالين، وتعتمد حالتهم الذهنية على العوامل الخارجية، وغير متمكنين من السيطرة على حياتهم بوجهٍ عام، ويضعون أنفسهم في وضع المغلوب على أمره، فهم مجرد رد فعل فقط للظروف المحيطة، وعامل غير مؤثر أو فعَّال على الإطلاق.

في المقابل، نجد الأشخاص المبادرين أكثر توجهًا نحو البحث، وإيجاد الحلول والعمل، فهم لا يضيعون وقتهم بالحديث عن المشكلة أو الشكوى، كما أنهم يسيطرون على ردود أفعالهم ويفضلون البحث عن حل بدلًا من الشكوى، ويركزون على الإيجابي وما يمكنهم فعله.



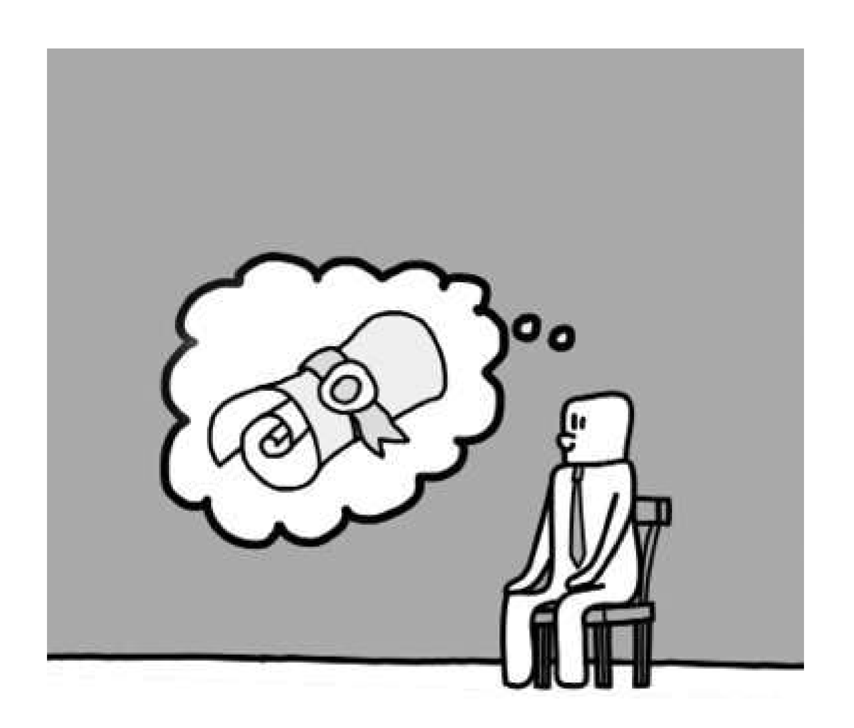
حدث نفسك دائمًا بطريقة المبادر، وعليك أن تتحمل المسؤولية.

بدلًا من قولك: «لا يمكنني فعل شيء حيال ذلك، إنه أمر واقع»، قل: «حسنًا، لا بد من أن هناك احتمالات أخرى، سأفكر في الحل بدلًا من المشكلة». وبدلًا من قولك: «لا يمكنني تجاوز ذلك، إنها الضربة القاضية»، قل: «هناك فرص أخرى، أنا لم أنتهِ بعد».

الناجح هو من يعيش وفق مبادئ رؤيته الشخصية، وهو من يوجِّه عقله صوب ما يفيده، ويبعد تفكيره عما لا يستطيع تغييره.

ابدأ والنهاية في ذهنك

تُعرف هذه العادة باسم «القيادة الشخصية»: أن تضع في ذهنك الهدف النهائي من أي شيء تبدأ به.



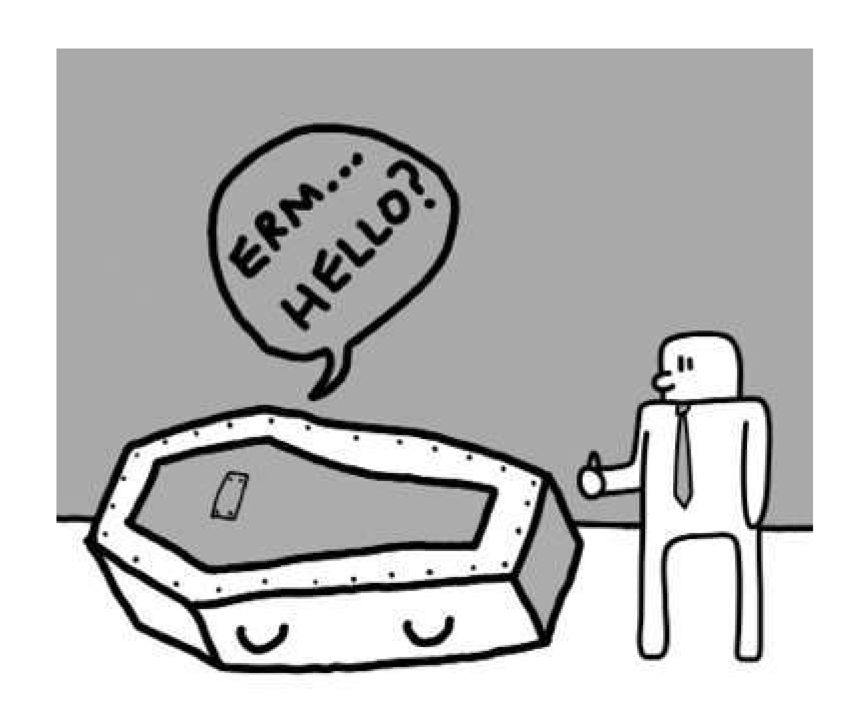
عندما تشرع في وضع هدف ما تريد تحقيقه، عليك أن تعرف إلى أين ينتهي. يساعدك ذلك على تحديد ما تريد أن تفعل تمامًا، فيبعد عنك أي نشاط لا يؤدي في النهاية إلى هذا الهدف، ويساعدك أيضًا على تحديد الوقت الذي يتطلبه تحقيق هذا الهدف، مما يجعلك أكثر إنجازًا وفاعلية.

عليك أن تحدِّد هدفك بعناية ودقة، ويجب أن يكون الهدف ذا قيمة وذا معالم واضحة. كوِّن رؤية شخصية لنفسك: ماذا تريد أن تصبح؟ كيف تحب أن ترى نفسك في المستقبل؟ ماذا تريد أن تغير في نفسك تحديدًا؟

ستساعدك هذه الأسئلة على تحديد هدفك، فالتزم بما كتبته وابدأ.

إلى جانب تحديد الهدف، عليك أيضًا أن تضع في اعتبارك تكلفة تحقيق هذا الهدف، بالطبع لا نقصد التكلفة المادية فقط، بل التكلفة المعنوية، وإذ يقضي كثير من الأشخاص حياتهم في السعي لتحقيق هدف يتضح أنه لا معنى له، أو غير مرضٍ أو مدمر، تراهم ناجحين على أغلفة المجلات الشهيرة، لكنهم مدمنون للمخدرات، أو حياتهم الزوجية منهارة، وقد كانت القوة والمال والشهرة هي الأهداف التي أرادوها وحققوها، لكن بأي ثمن؟

تخيَّل نفسك جالسًا في مؤخرة الغرفة في جنازتك. تخيَّل ما يمكن أن يقوله الناس بصدقٍ عنك، بناءً على ما أنت عليه الآن. هل تحب ما تسمع؟ هل هكذا تريد أن يتذكرك الناس؟ إذا لم يكن كذلك، فقم بتغييره.



افعل الأشياء المهمة أولًا

يطلق على هذه العادة اسم «الإدارة الشخصية».

إدارة الذات أهم إدارة يقوم بها الإنسان في حياته، والنجاح في الحياة مرهون بالقدرة على القيام بها بشكل صحيح. لذا، فعليك أن تغير طريقة تفكيرك، لكي تستطيع تغيير شخصيتك.

دعنا نتفق أن كل ما يمضي يمكن تعويضه، إلا الوقت، ولهذا السبب وجب أن نقسم حياتنا إلى أولويات، الأهم فالمهم.

لا يتعين عليك تكديس جدول أعمالك بكثير من الأشياء التي قد يكون هناك ما هو أهم منها لتفعله، بل اقضِ وقتك في عمل الأمور المهمة أولًا.

ينبغي عدم تجاهل عمل على حساب آخر، أو دور على حساب سواه، فقد تكون زوجًا وأبًا، وشريكًا في شركة، وعضوًا في جمعية، ففكر في كل هذه الأدوار جميعًا، ورتب أولوياتك.

خصص لكل دور وقتًا مناسبًا في جدول أعمالك، وتأكد من حصول كل دور على استحقاقه، ولا تسرق من دور لتدفع لآخر.

ينشغل أغلب الناس بتصحيح ما نتج عنه سوء التخطيط، ولا يهتمون بمعالجة التخطيط نفسه، لذلك نؤكد دائمًا أهمية التخطيط؛ فالتخطيط الجيد يجنب الوقوع في المزالق، وينشئ مزيدًا من الفرص، ويساعدك في الحصول على أوقات الراحة لأنه يحد من إهدار الوقت والموارد.



فكِّر بطريقة تجعل الجميع رابحين

يطلق على هذه العادة اسم «قيادة العلاقات الشخصية».

اعتبر المؤلف أن العلاقات القوية الفعَّالة مع الآخرين، من متطلبات النجاح، سواءً كانت على مستوى العائلة أو علاقات عامة، فنحن لا نعيش بمفردنا في هذا العالم، وعلينا أن نسعى لتكوين علاقات فعَّالة تساعدنا على تحقيق أهدافنا. لكن هل سيساعدك الناس بلا مقابل؟

يتطلع الناس إلى أن يكونوا ناجحين، مثلما تريد أنت تمامًا، لذا إن أشركتهم معك في النجاح، فسيساعدونك على تحقيقه.

إذا أردت أن تكون ناجحًا، فاكسب مَن حولك وضاعف حلفاءك. يصبح الأشخاص ذوو الفاعلية العالية مؤثرين للغاية عن طريق

مضاعفة حلفائهم، لا مضاعفة أعدائهم، حيث يسعون إلى تحقيق معاملة «اربح، ويربح الآخرون».

أي نوع آخر من المعاملات مدمر، لأنه يخلق خاسرين، وبالتالي يوجد الأعداء والمشاعر السيئة مثل الغيرة أو الغضب.



الشخص الذي يفكر بطريقة «اربح، ويربح الآخرون»، يتسم بثلاث صفات:

١- الاستقامة

الشخص المستقيم شخص صادق، سواءً في مشاعره أو رغباته، أو حتى تعامله مع الآخرين.

٢- النضج

الناضج شخص يُحسن التعامل مع من حوله، ويقدر أفكارهم وطموحاتهم ومشاعرهم، ويحترمها.

٣- رجاحة العقل وسعة الفكر

يفكر هذا الشخص في أن هناك دائمًا مزيدًا من النجاح والمال لكل الأشخاص، مما يجعله يفكر في حلول ترضي جميع الأطراف.

افهم الآخرين أولًا كي يفهموك

عندما يذهب الإنسان إلى الطبيب لأنه يعاني من شيء ما، يستمع إليه الطبيب أولًا، ليُشخِّص حالته، ثم يصف له بعد ذلك العلاج المناسب.

على الرغم من أن الطبيب يعلم أكثر، فهو يستمع إلى المريض استماعًا جيدًا جدًّا. تخيل دائمًا أنك طبيب، والطرف الآخر مريض، واستمع إلى الطرف الآخر أكثر مما تتكلم.

لكي تفهم الآخرين عليك أولًا أن تُحسن الإنصات، وأن تستمع إلى ما يريدون قوله وإلى ما يحتاجون إليه، وحاول أن تضع نفسك دائمًا مكان الطرف الآخر.

الاستماع يسمح لك بالتفكير على نحوٍ جيد، لأنه يعرض أمامك الوضع كاملًا، ويجعل علاقاتك أكثر تأثيرًا.

استمع بقصد فهم الآخرين: ما الذي يحتاجون إليه؟ ما أولوياتهم؟

عندما تتوصل إلى إجابات، سارع إلى وضعها في هيئة عبارات أو ردود، وتفاعل مباشرةً مع أهداف الطرف الآخر. لا تحاول تحوير الأشياء حسب رغبتك، بل عليك أن تهتم برغبات الآخرين، وأن تُبدي استعدادًا كاملًا لمساعدتهم.

بجانب القدرة على الإنصات، عليك أيضًا أن تتسم بالشجاعة، وأن تمتلك القدرة على التعبير عن آرائك ومشاعرك على نحوٍ جيد.

لكي يفهمك الآخرون تحتاج إلى الجرأة والمهارة؛ الجرأة في التعبير عن مشاعرك الحقيقية بتفتح ومهارة، لتبين بشكل جيد وجهة نظرك بناءً على قدرات الآخرين.

التعاون الخلّاق

في هذه العادة يشير المؤلف إلى نقطة مهمة، هي أن «مكسب المجموع، أكبر من مكسب أجزائه»، حيث ثبت دائمًا أن العمل في انسجام داخل فريق، يحقق نتائج تفوق ما يحققه كل شخص منفردًا، وذلك لأن التعاون يضاعف المهارات، ويساعد على تلافي نقاط الضعف والتقصير.

عندما يعمل الناس معًا في انسجام نحو هدف مشترك، فإنهم ينتجون ويحققون نتائج أعظم بكثير مما كانوا سيحصلون عليه إذا عملوا بشكل منفصل. على الرغم من ذلك، فكثير من الناس يجعلون التعاون أمرًا مستحيلًا لأنهم لا يستمعون ولا يتفاعلون ولا يستجيبون، وتكون ردود أفعالهم دفاعية أو سلطوية أو سلبية.

لكي ينشأ التعاون الخلّاق، لا بد من تواصل فعَّال بين الأفراد. فأي هدف كبير يتطلب التعاون مع أفراد وأطراف كثيرة لكي يتحقق بفاعلية، بأفضل شكل وبأقل تكلفة. لذلك أنصت جيدًا، ثم تفاعل وتعامل وتعاون.



«مكسب المجموع > مكسب أجزائه»

كُن سكينًا حادًّا (التجديد الذاتي المستمر)

يمكن أن نطلق على هذه العادة اسم «التجديد الذاتي». فهل يستغرق السكين المسنون الوقت نفسه الذي يستغرقه سكين آخر غير مسنون، في تقطيع قطعة لحم إلى أجزاء صغيرة؟ بالطبع لا. هل المنطقي الاستمرار في التقطيع، أم سَن السكين؟ بسن السكين تزداد فاعليته.

كل شيء في الحياة يبلى، وتقل منفعته، أو تنعدم بمرور الوقت، كذلك الأجساد والقلوب والأرواح والعقول.

خذ وقتك في تطوير عادة التعلم الذاتي لأنها من أهم سمات الأشخاص الفعَّالين. ويجب أن تسأل نفسك دائمًا: ما المطلوب لكي أكون شخصًا أفضل؟ هل أنا الآن أفضل من ذي قبل؟ افعل كل ما في وسعك لتجعل من شخصيتك نسخة أفضل باستمرار.

ليزداد تأثيرك وقدرتك الإنتاجية، ولتطوير ذاتك، تحتاج إلى العمل على أربعة محاور:

١- المحور العقلي

يتطلب الإصلاح العقلي دائمًا تغييرات عادةً ضارة، واستبدال أخرى مفيدة بها، مثل استبدال مشاهدة الأفلام الوثائقية بمشاهدة الأفلام الترفيهية.

٢- المحور البدني

يتطلب التجديد البدني، الإقلاع عن شيء خاطئ مثل التدخين.

٣- المحور الاجتماعي

عليك الاهتمام بتجديد علاقاتك الاجتماعية، مثل العلاقات العاطفية، لأن العلاقات العاطفية المتوازنة تجعل الإنسان أكثر فاعلية.

٤- المحور الروحاني

من المهم ألا تهمل غذاءك الروحي وعلاقتك الوثيقة بربك.

احرص دائمًا على تعلّم أشياء جديدة، وجدِّد حياتك باستمرار وستزداد فاعليتك.



خاتمة

تتكوَّن شخصياتنا جميعًا مما نعتاده حتى يصبح دالًّا علينا. لذا، فإن اكتساب عادات إيجابية، سيضمن لنا تغيير ما نحن عليه. فاستثمر في نفسك، وستتضاعف قدراتك وفاعليتك وتأثيرك في المجتمع.

الجزء الرابع

إزالة المعوقات

٩

عندما نشعر بالملل، أو نشعر بأن ما نحن بصدد فِعله أمر صعب، فمن السهل جدًّا أن نُشتَّت، لكننا ندرك أيضًا أن التشتت يُولِّد التشتت، لذا إذا تمكنا من تجنبه، فسنتمكن من التركيز على المهمة التي بين أيدينا.

فرانسيس بووث

مقدمة

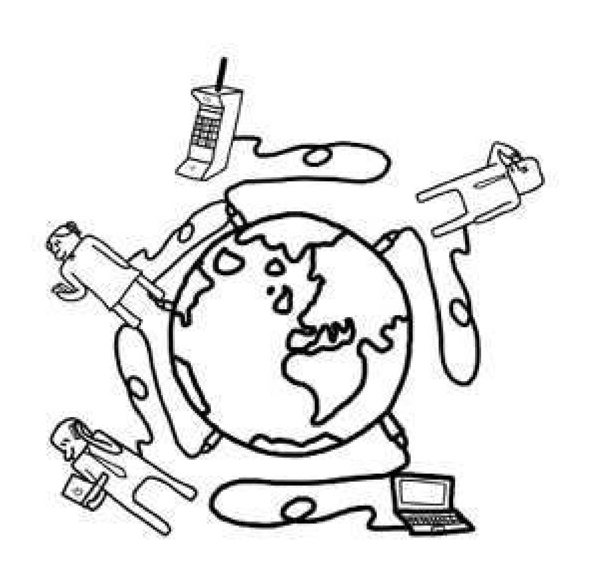
هل تعرف شخصًا ما يفعل الأمور التالية: يضغط زر حاسوبه، وبحركة تلقائية تتحرك يده لتفتح متصفح الإنترنت، ويقول لنفسه: «سأقضي ربع ساعة فقط لا غير»، إلا إن ربع الساعة ذاك يمتد ليستمر طوال اليوم، ويضيع يومه كاملًا، متنقلًا من رابط إلى ثانٍ إلى ثالث؟ هذا الفعل يُشعره بوجود وفرة من المعلومات، لكن هل تلك المعلومات تفيده حقًّا؟ غالبًا لا، فهو لا يكلِّف نفسه عناء قراءة الصفحات أساسًا، ولا التفكير فيها إن قرأها، بل مجرد نظرات سريعة بلا صبر! ومع نهاية اليوم يكون قد استنفد طاقته بالكامل بلا فائدة.

في الماضي، كان الناس يستيقظون على صوت العصافير، أما الآن فيستيقظون على أصوات إشعارات التنبيه.



نحن متصلون بكثير من الأسلاك

لو أردنا وصف ما نعيشه في أيامنا هذه، فسيكون «عصر الأسلاك»، إذ إننا متصلون بكثير من الأسلاك؛ أسلاك تخرج من جيوبنا، من حقائبنا، من كل مكان، في العمل، في الشارع، في القطار، في البيت! أصبحنا نعيش في عالم جديد، عالم رقمي، واختُطفنا من عالمنا الحقيقي.



تشتيت الانتباه

بسبب عصر الأسلاك الذي نعيش فيه، خسرنا أو تغيَّرنا من جوانب كثيرة. فتخيَّل أنك تقوم بعمل ما، وهذا العمل يحتاج إلى التركيز، لكنني كل بضع دقائق أطلب منك أمرًا ما، أو أنادي عليك، أو أقاطعك، أو أصرخ بالقرب منك! لو فعلتُ ذلك مرَّة كل ربع ساعة، فستجد أن كفاءة أدائك قد نقصت، ومقاطعتي لك أيضًا ستجعلك تشعر بالعصبية والضغط وعدم الرضا، وهذا شبيه بما يحدث على الإنترنت.

بينما تجلس لتؤدي عملك يقاطعك إشعار لبريد إلكتروني عن شحن منتج كنت قد اشتريته، فتدخل إلى موقعه لتتبُّع الشحنة، ثم تعود لتكمل عملك، فتجد شخصًا يتصل بك على «سكايب» فتجيبه، وبعد قليل تصلك رسالة نصية قصيرة ترد على مرسلها، ثم بعد بضع دقائق تقابل شيئًا لا تعرفه في عملك فتبحث عنه على محرك البحث «جوجل»، وتظهر لك صفحة مليئة بالروابط، فتتنقل من رابط إلى ثانٍ إلى ثالث، وفي النهاية تجد نفسك تتابع فيديو ليس له أي علاقة بموضوعك الأصلي.



بالطبع، كل هذا التشتت الذي يحدث يؤثر سلبًا في عملك، لكن لماذا تتسامح معه ولا تجد مشكلة في التعرض له؟ لأنك تخدع نفسك. فأداء عدة أمور في الوقت نفسه خدعة نمارسها على أنفسنا، بحيث نعتقد أننا بذلك سننجز كثيرًا من الأمور، لكن في حقيقة الأمر إنتاجيتنا تقل، وسرعتنا تتباطأ، ونصاب بالكسل.

التشتت الرقمي لا يؤثر في قدراتنا الإنتاجية فحسب، بل يؤثر في علاقتنا وصحتنا أيضًا، ويؤثر أيضًا في شيء مهم جدًّا لم نعد نقوم به، ألا وهو الاختلاء بالذات.

الاختلاء بالذات

جرِّب أن تجلس بمفردك عندما لا يكون لديك أي عمل تقوم به، ستجد نفسك تسرع لالتقاط هاتفك وتفتح أي تطبيق أو موقع لتشعر بالتسلية.

نحن لم نعد نجلس بمفردنا، بل نُسرع لاستخدام الإنترنت، ونحوِّل اهتمامنا عن الموقف الممل، وذلك يجعلنا نخسر الاختلاء بالذات الذي هو بالطبع صعب وممل، لكنه مهم، لأنه يوفر مساحة للإبداع والانشغال في أفكار جديدة، ويوفر لنا مساحة للإحساس بالهدوء. كل ذلك للأسف لم يعد موجودًا!

الحياة داخل صندوق أسود صغير

غالبًا ما يبدأ التشتت الرقمي بحسن نية، وحسن النية هذا يُدخلنا في سلوك تفقُّد إجباري.

عند استيقاظك في الصباح تتفقد حساباتك على مواقع التواصل الاجتماعي كي تتابع ما حدث في أثناء نومك، فتجد شخصًا أرسل إليك رسالة، تفتحها، وفتحك للرسالة هذا سيجعلك تنحبس داخل صندوق الرسائل الواردة ولا تستطيع الخروج منه، تشعر بأنه يجب عليك أن ترد، وتشعر بالقلق حيال ذلك، وترد كي تتخلص من القلق، وفور أن ترد سيبدأ تدفق غير منتهٍ من الرسائل بينكما، وتدور في الدائرة.

إذا سمحت للرسائل أن تجبرك على الرد فور وصولها، فالحاجة إلى الرد ستتحكم فيك، وستصبح تصرفاتك حينها قائمة على الاستجابة للآخرين، وستنتهي من تحكم لتدخل في الثاني، وهكذا إلى ما لا نهاية!



ألاعيب العقل

نحن نخدع أنفسنا! هناك جانب نفسي يؤدي دورًا كبيرًا في دفعنا إلى التشتت الرقمي، فالتواصل الرقمي بشكله الذي تقوم به يجعلك تشعر بأشياء كثيرة تحتاج إليها: أنك مهم، أو أن الآخرين

يحتاجون إليك، أو تشعر بالانشغال ولن تحتاج إلى أن تواجه الفراغ الموجود في حياتك.

نافذة

نحب نحن البشر أن ننظر عبر النوافذ! والإنترنت يقدم لنا نافذة نستطيع من خلالها النظر إلى حياة الآخرين: في أي يوم نشاء ننظر إلى الناس، ونقيِّم ونحكم!

لا تفوِّت دقيقة

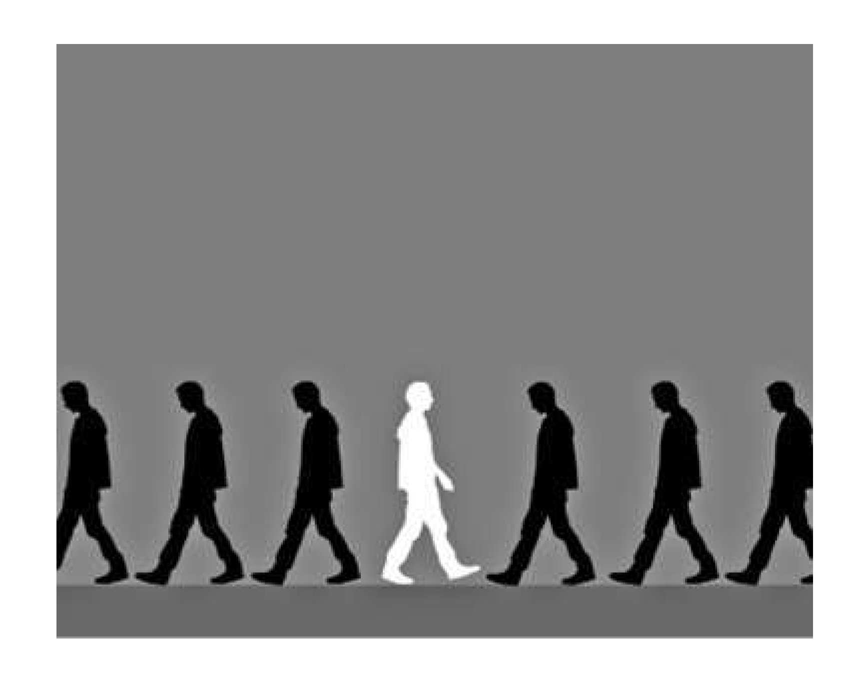
يقلل تفقُّد الإنترنت من خوفك، ونحن البشر نخاف من أن يفوتنا شيء ما، هذا الخوف يؤدي دورًا كبيرًا في جعلنا متأهبين ومتابعين طوال الوقت تحسبًا لحدوث أي شيء!

التطهير التكنولوجي

إذا أردت أن تبدأ تطهيرًا تكنولوجيًّا، فما الذي يجب عليك فعله؟ دعنا نبدأ بحقيقة أن ذلك ليس بالأمر السهل، فتخيل أنك في شارع فيه خمسمائة شخص يسيرون في اتجاه واحد، وأنت تحاول السير في عكس اتجاههم، هذا سيحتاج إلى مجهود كبير منك لأنهم سيدفعونك، والتيار سيحاول أن يعكس اتجاهك.

الخمسمائة جميعهم يتفقدون مواقع التواصل خمسين مرَّة في اليوم، فعندما يرسلون إليك شيئًا ما وأنت لا ترد في اللحظة نفسها أو تخبرهم بأنك تفتح الموقع مرَّة كل ثلاثة أيام، توقَّع أنهم

سينظرون إليك باستغراب، ولا تتوقَّع احترام رغبتك تلك، خصوصًا في البداية.

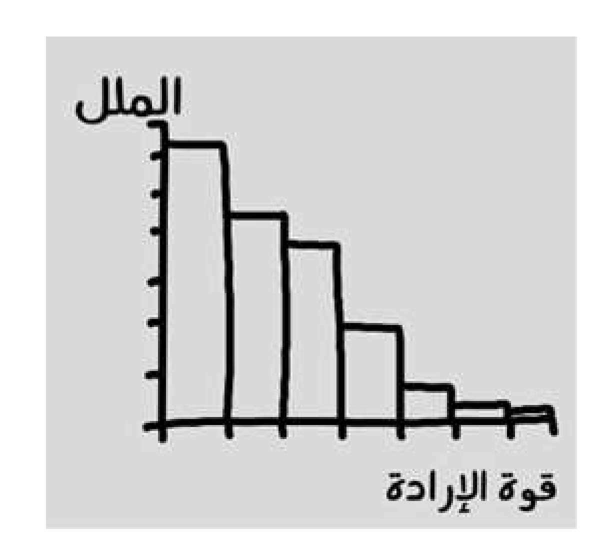


إيقاف جميع المشتتات الرقمية

لا تترك الأجهزة بالقرب منك وتقول لنفسك سأتجاهل التنبيهات ولن أرد، بل أوقفها!

على الرغم من قوة الإرادة التي تمتلكها في الأوقات العادية، فإنك إذا راقبت قوة إرادتك في أوقات الملل فستجد أنها تضعف كثيرًا!

في يومك العادي ستتعرض للملل، وما دمت تتعرض للملل سيكون من السهل تشتيتك، وسيكون من الصعب عليك مقاومة الإغراء الناتج عن تنبيه جديد! لذلك، فالأسلم أن توقف تنبيهات هاتفك في الأوقات غير المناسبة لك للتواصل، والتي لا ترغب في استخدام الإنترنت فيها، ولا تكتفِ بتجاهلها.



نصائح إنتاجية

إضافةً إلى إيقاف تنبيهات الهاتف، هناك أدوات أخرى يمكنك استخدامها لخداع نفسك، والهروب من التشتت الرقمي، ومساعدتك على التركيز:

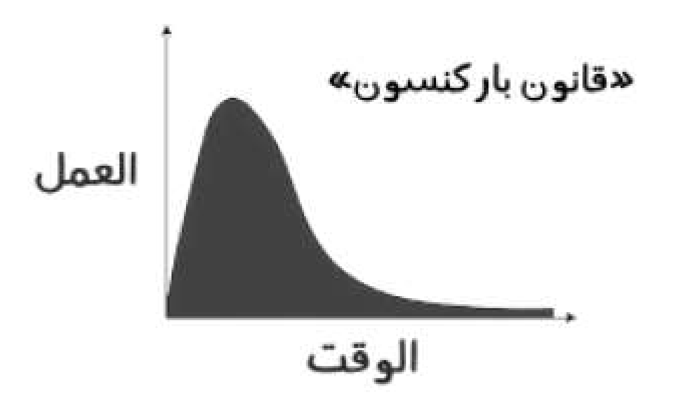
١- كُن مدفوعًا بالموعد النهائي

أول أداة هي الموعد النهائي، فلا يوجد أقوى من الموعد النهائي كي يجبرك على التركيز. تخيل أن لديك عشرين دقيقة فقط قبل أن يرن الجرس معلنًا نهاية يوم العمل. ماذا ستفعل في أثناء الدقائق العشرين؟ بالتأكيد لن تتفقد الفيسبوك. عندما تشعر بأن تركيزك يهتز قل لنفسك إن لديك عشرين دقيقة فقط حتى الموعد النهائي.



هل سمعت سابقًا عن «قانون باركنسون» للعمل؟

العمل سيمتد ليشغل كل الوقت المتاح لإتمامه. إن حدَّدت يومًا لإنهاء المهمة، فستأخذ مهمتك يومًا واحدًا بالضبط، ولو أنك حدَّدت للمهمة نفسها ثلاثة أيام فمهمتك ستُنجز في ثلاثة أيام، لذلك فالموعد النهائي سيساعدك على تجنُّب الوقوع في مهام مفتوحة المدة كان المفترض أن تنتهي في يومين.



٢- حدِّد المهمة الأكثر أهمية

حدِّد لنفسك ثلاث مهام في صباح كل يوم، بحيث تكون محور تركيزك في هذا اليوم، وابدأ في إنجازها.

أنجزها أولًا، ثم بعد ذلك افعل ما يحلو لك! إن أجلت تلك المهام فستنشغل، وربما لن تجد الوقت الكافي لإتمامها. وإن بدأت يومك بشيء آخر غيرها، مراجعة بريدك مثلًا، فقد تنشغل بالرد على طلبات الآخرين وتجد نفسك تقوم بمهام غير مهمة.

٣- قيِّم عملك حسب النتائج

اجعل طريقة تقييمك لعملك مبنية على النتيجة وليس الوقت، فالتقييم المبني على الوقت زائف. كأن يقضي بعض الموظفين ساعات العمل في مكاتبهم لإثبات حضورهم فقط، فيكون من السهل جدًّا أن يُشتتوا فور إحساسهم بالملل، أو تتناقص طاقتهم.

إذا أردت أن تحافظ على تركيزك لأطول مدى ممكن، فاجعل عملك وطريقة تقييمك له مبنية على النتائج فقط، فحجم ما تنجزه في العمل أهم بكثير من عدد الساعات التي تقضيها فيه.

٤- أغلق الدائرة

ابدأ دائرة، ثم أغلقها، ثم انتقل إلى الدائرة التالية، ابدأ في إنجاز الأمر، أكمله، انتقل إلى غيره.

الدوائر المفتوحة تقلل من الإنتاجية، لذلك ابتعد عنها! عند فتحك سبع نوافذ إنترنت في الوقت نفسه، أو محاولتك إنهاء مهام متعددة في ثلاثة مشروعات في الوقت نفسه، فذلك أبعد ما يكون عن إغلاق الدوائر في هذا العصر. بالنسبة إلى كثير من الناس لم تعد هناك نهاية لمعظم مشروعاتهم، في الماضي مثلًا إن عملت في

مصنع، كان يمكنك رؤية الصناديق عند امتلائها وعند انتهاء العمل، أما اليوم فلم يعد من الممكن رؤية نهاية العمل، فهو مفتوح إلى ما لا نهاية، إذ أصبحنا نأخذ العمل معنا إلى المنزل بسبب الهواتف الذكية.

من الضروري أن تحدِّد لنفسك مهام محددة جدًّا، وتنجزها واحدة تلو الأخرى، وبذلك ستُسهل على نفسك الأمور. فكلما وضعت لعملك حدودًا، وفَّرت في عقلك مزيدًا من المساحة لأشياء أخرى أكثر أهمية وتحتاج إليها.

٥- قلِّل من مستوى توقعاتك

إذا كنت تعاني من مشكلة التشتت الرقمي، فستجد لديك مشكلة إضافية تتعلق بسقف التوقعات: تتوقَّع ردًّا فوريًّا من الناس، والأسوأ من ذلك تتوقَّع ردًّا فوريًّا من نفسك! تتوقَّع أنك تستطيع العمل على مستويات عدة وإنجاز كل شيء!

على الرغم من لومك للآخرين على مواقع التواصل الاجتماعي لتضييعهم كثيرًا من وقتهم، فإنك لو نظرت إلى نفسك في المرآة فستجد أنك أنت من تزيد الضغط على نفسك وليس الآخرين.

فقلِّل من مستوى توقعاتك التي تحددها لنفسك، وستجد كل الأمور التي تدفعك إلى توزيع انتباهك قلَّت من تلقاء نفسها.

٦- صنِّف المهام

تصنيف المهام المفروضة عليك وجمع المتشابه منها بعضه مع بعض، سيقلل فرصة وقوعك فريسة للتشتت المستمر. فمثلًا، اجمع كل الرسائل الواجب عليك إرسالها في وقت واحد، من الساعة العاشرة حتى الحادية عشرة، هذا هو وقت البريد. هذا أفضل بكثير من الدخول عدة مرات متفرقة لإرسال كل بريد بشكل منفصل.



٧- راقب الساعة

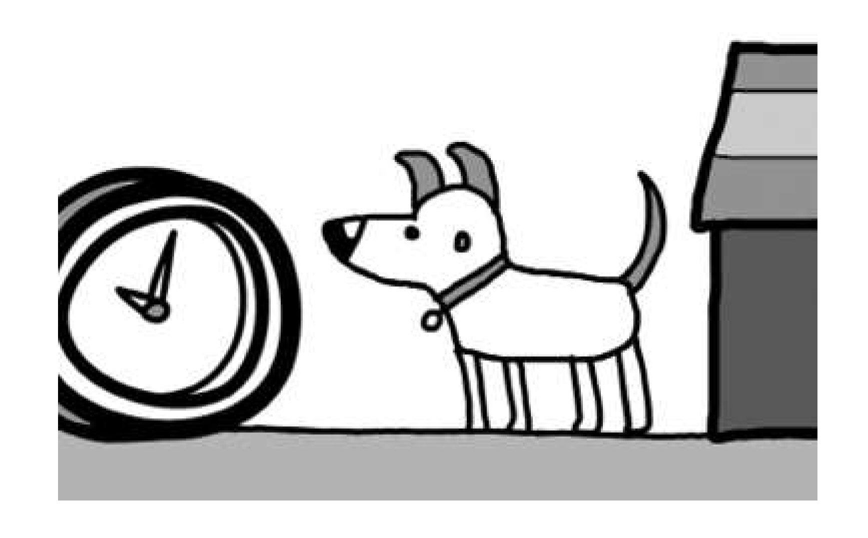
كيف يضيع يومنا في تصفح الإنترنت؟

هناك فخ تقليدي يقع فيه معظم الناس، وهو: سوف أتفقد هذا الشيء فقط، أو سأنظر إلى هذا الشيء نظرة سريعة. ثم تجد نفسك تقضي ساعة أو أكثر مقابل كل خمس دقائق كنت قد خططت لها.

نحن نميل دائمًا إلى التقليل من الوقت الذي سنقضيه في تصفح الإنترنت، لأننا لا نضيف إلى حساباتنا عامل التشتت، فعندما نحسب الوقت اللازم للمهمة بخمس دقائق مع تعرضنا للتشتت الرقمي بإشعارات على مواقع التواصل وغيرها ستمتد لساعة كاملة أو أكثر.

كيف نستطيع التغلب على هذه المشكلة؟

راقب الساعة، وضع في حسبانك وقت دخولك، والمدة التي حددتها، وعند انتهائها يجب أن تُسجِّل الخروج. وحتى لو جرى تشتيتك ولم تستطع فعلها، فستجبر نفسك في المرَّة المقبلة على فعل ذلك.



١٠

ركِّز كل أفكارك على المهمة التي بين يديك، فأشعة الشمس لا تحرق إلا إذا تجمعت في البؤرة.

ألكسندر غراهام بل

مقدمة

قد يشكو البعض من افتقاده القدرة على التركيز في كل ما يهمه، سواء في العمل أو الدراسة، أو حتى في التواصل مع الآخرين، ثم يسلِّم بالأمر ويعتبر أنه لا يمتلك تلك الموهبة، لكنه لا يعلم أن التركيز كغيره من المواهب التي يمكن اكتسابها بالممارسة والتدريب، بل ويُعَد من أهم ما يجب توفره لتحقيق الإنجازات.

يساعد هذا الكتاب في فهم موهبة التركيز، وكيفية اكتسابها وتحسينها.

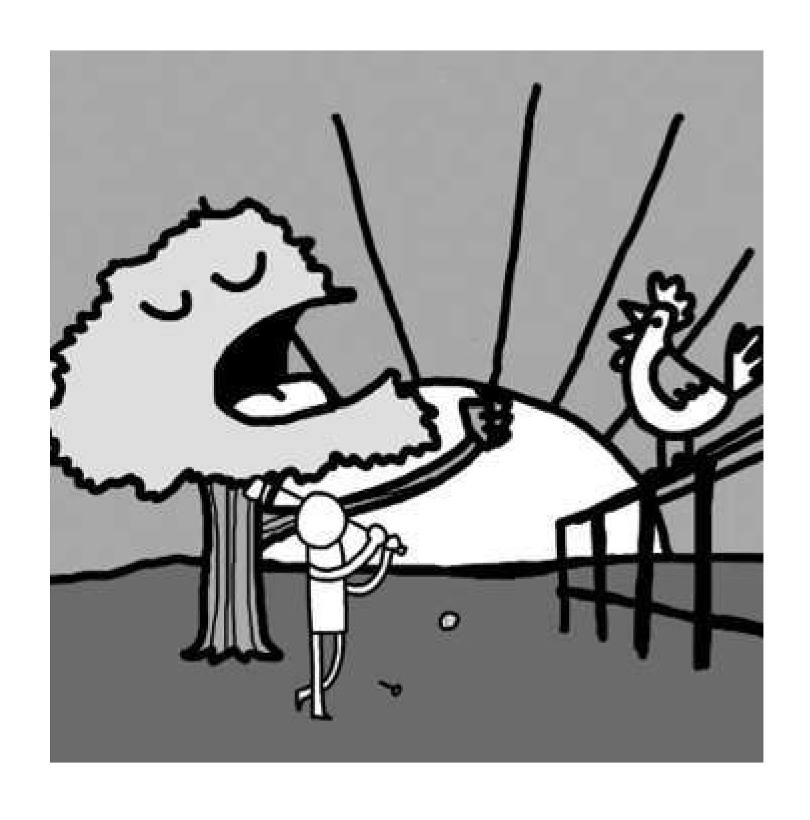
ماذا يعني التركيز؟

لاكتساب أي مهارة، يجب علينا أولًا فهمها. وبالنسبة إلى التركيز، فله خمسة تعريفات تحيط بكل جوانبه:

١- هو نظام الاهتمام بأمور محددة منتقاة. وبمعنى أوضح، هو اختيار مشروع واحد فقط ذي أولوية من عدة مشروعات، والالتزام بالعمل عليه وتجاهل كل ما سواه. ولا يكون التركيز ماديًّا فقط على المستوى العملي، إنما يكون كذلك على المستوى الفكري، بمعنى ألا تُشتِّت انتباهك بالتفكير في عدة أمور في الوقت نفسه.

٢- هو صب الاهتمام بالحدث، كأن تستغرق في إتمام مهمة إلى درجة نسيانك لعامل الزمن، كالخوض في قراءة كتاب جيد، أو

ممارسة هواية تحبها، فتمرُّ الساعات من دون أن تشعر بها حتى إتمام ما عليك.



٣- هو القدرة على إعطاء الأوامر للعقل وجعله يلتزم بها، وتُعَد من أصعب المهام، كمحاولة التركيز والانتباه إلى شخص يتحدث فتجد نفسك مُشتتًا عنه، وكلما طلبت من عقلك التركيز مع المتكلم تجده فشل في الاستجابة لأوامرك.

٤- هو امتلاك الشجاعة لفرض قرارك بما هو مهم على كلٍّ من الزمن والناس والأحداث، لفهم هذا يجب وضع مثال كشعور الشخص أحيانًا أنه لا يستطيع إتمام مهمته بسبب مقاطعة شخص له أو اتصال هاتفي أجراه شخص في الوقت غير المناسب، وعندها يُلقي اللوم على أحداث خارجة عن إرادته أوقفت نمو إنجازاته، لكن وجب هنا إدراك أن عملية التركيز تتطلب السيطرة على كل هذا، بدلًا من أن نكون ضحية لها.

٥- يتمثل في كلمتين: «المثابرة العقلية». وهو باختصار يعني الاهتمام بالمشروعات الفردية التي تؤدي إلى هدف أسمى وأكبر، والمواظبة عليها مهما كانت المعوقات، وعلى ذلك وجب علينا معرفة تلك المعوقات.

معوقات التركيز الأحد عشر

وجود مشكلة في التركيز لا يعني أنك لا تملك القدرة على ذلك، فقد يكون الأمر أنك لا تستطيع التركيز تبعًا لعامل الفترة الزمنية أو عوامل التشتت الخارجية. وهناك أحد عشر معوِّقًا للتركيز:

١- التشتيت: مثل وجود الضجيج، أو تدخُّل أشخاص في الوقت غير المناسب.

٢- قلة التدريب والممارسة: باعتبار أن التركيز في حد ذاته مهارة تُكتسب بالممارسة اليومية، لذا نجد أن المواظبة عليها تخلق تطورًا ملحوظًا فيها مع مرور الوقت.

٣- عادة انشغال العقل: أي أن يتشتت الفرد في داخله بين المهام المتكدسة الأخرى، وذلك يُشتت طاقته ويجعل معدل إنجازه صفرًا، حتى في المهمة المطلوب التركيز عليها.



٤- قبول الإحباط البسيط: فقد يصيب الفرد منا الإحباط والملل بسبب المهام طويلة المدى، باعتبارنا نظن أنه من الضروري وجود عائد سريع لإنجازنا.

٥- ضعف الاهتمام: أي أن المهمة نفسها لا تتميز بالجاذبية المطلوبة بالنسبة إليك، وفي هذه الحالة يكون من الضروري خلق حافز يعمل على جذب انتباهك إلى تلك المهمة.

٦- المماطلة: هي أشهر المعوقات، وتعني التأجيل التلقائي والمستمر لمهمة غير محببة.

٧- عدم وضوح الخطة أو الهدف.

٨- تزاحم الأولويات في العقل: أي عدم القدرة على أن نصطفي مهمة نعتبرها ذات الأولوية التي تتطلب تركيزًا.

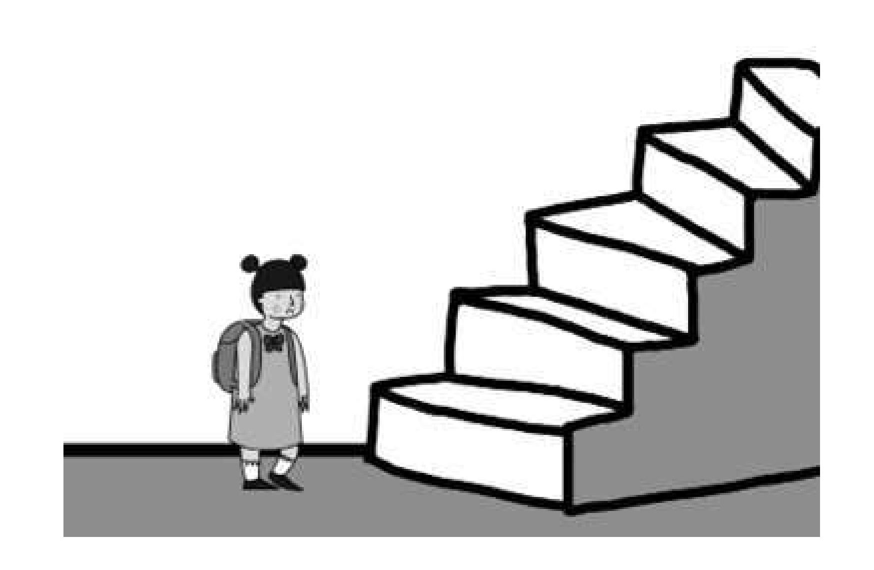
٩- الإجهاد والمرض.

١٠- الانفعال عند ظهور مشكلة وعدم استطاعة السيطرة على الأمور.

١١- التصرف بسلبية مع النفس واعتبارها لا تملك القدرة على التركيز: كالأشخاص الذين يعتبرون أنفسهم بطبيعتهم لا يمتلكون موهبة التركيز، وهذا اعتقاد خاطئ، إذ إن التركيز مهارة كالمهارات الأخرى التي يمكن اكتسابها مع الوقت.

كيف تُكتسب مهارة التركيز؟

تُكتسب تلك المهارة تدريجيًّا عن طريق البدء بالأساسيات وتقسيمها لتكون سهلة بسيطة غير معقدة، والتدرُّب عليها مرارًا، ثم التدرُّج في الصعوبة لنكون قادرين على اكتساب المهارة بمستوى أعلى، وهنا يكون أول تمرين لاكتساب تلك المهارة.



ويتضمن التمرين خمس خطوات:

١- عزل النفس في مكان مناسب والتخلص من مسببات التشتت جميعًا.

٢- اختيار مهمة سهلة وترديد جملة «إنني جيد في التركيز»، وتدوينها كذلك.

٣- تحديد خمس دقائق لتلك المهمة، بمعنى أن تقرأ أو تدوِّن جملة «إنني جيد في التركيز» طوال تلك المدة، وتركِّز عليها دون غيرها.

٤- التعامل مع كل مشكلة متوقَّع حدوثها، كتشتُّتك وانشغالك بأمر آخر في أثناء تلك المدة، عندها يجب أن توقِف تفكيرك فيه، وتعود إلى المهمة الأصلية بتركيز أقوى.

٥- تطبيق ذلك التمرين على المشروعات الخاصة واليومية، سواء الدراسية أو الخاصة بالعمل، وذلك بتخصيص الوقت المناسب لها بدلًا من الدقائق الخمس والعمل عليها، وبالطبع يجب ألا نتوقع نتائج فورية، إذ يكون الأمر بالممارسة والتكرار والوقت.

وعمومًا فإن اكتساب أي مهارة يتضمن ثلاث مراحل:

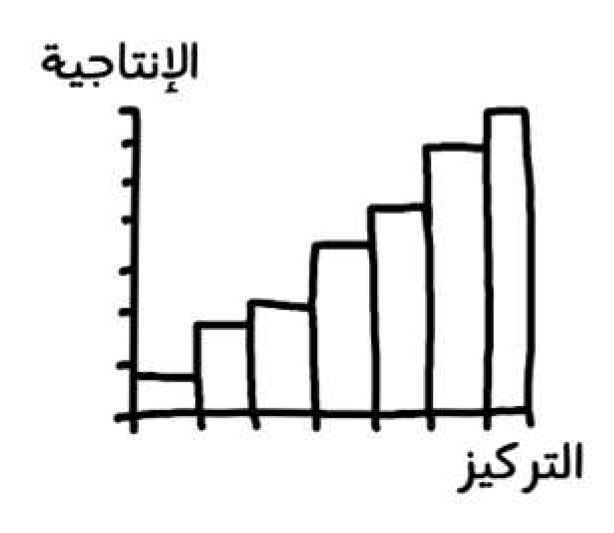
١- التجريب: وهو الأمر البديهي، لكنه الأكثر أهمية، فالتحلِّي بالشجاعة لتجربة الأمر هو الخطوة الأولى لاكتساب المهارة الجديدة.

٢- التطبيق: بمعنى أن تطبِّق الأساليب التي سبق تعلُّمها للحصول على نتائج أفضل، وتطبِّق أفكارًا مستحدثة لتسهيل الأمر.

٣- التلقائية: وهي التي نصل فيها إلى أداء المهارة من دون التفكير فيها، كالوصول إلى القدرة على قيادة الدراجة، على سبيل المثال، إذ نجد أننا نستطيع موازنة أنفسنا في أثناء سيرنا بالدراجة من دون الحاجة إلى التفكير في ذلك.

كيفية التغلب على معوِّقات التركيز

بالنظر إلى معوقات التركيز، ندرك أن أكبر معوِّق هو أننا لا نميل إلى التركيز عندما نُجبر عليه، كاضطرارنا إلى التركيز في مهام دراسة أو عمل ممل. وباستخدام الطرق والخطوات السابقة نستطيع أن نصل إلى اكتساب مهارة التركيز، لكن ما يحفزنا على المُضي لاكتساب تلك المهارة هو معرفة مزايا اكتسابها، ومن أهم المزايا زيادة الإنتاج بشكل واضح وتحسين نوعيته وجودته، إضافةً إلى اختصار الوقت اللازم للإنتاج، مما يبعث الثقة في النفس، فينشأ هنا مفهوم يجعلنا نربط التركيز بالثقة، فيولِّد بطبيعة الأمر هدوءًا نفسيًّا وتنظيمًا لأمور الحياة ومهامها.



أهم استخدام للتركيز يكون مع المهام المملة أو غير المرغوبة، لكن هناك طريقة تساعدنا في التغلب على تلك المشكلة، والخطوة

الأولى لها هي استخدام خطة الدقائق الخمس التي تحدثنا عنها سابقًا، ثم تحديد بداية العمل ونهايته زمنيًّا ليدرك العقل أن للأمر نهاية، ويلي ذلك تجزيء العمل إلى أقسام أبسط قابلة للتنفيذ، فأحيانًا يتبع كبر حجم المهمة فقدان التركيز، ويلزم في تلك الحالة صب الاهتمام على عوائد العمل والإنجاز المحقَّق بدلًا من النظر إلى مدى صعوبته، كممارسة الرياضة الشاقة لما تنتجه من جسم صحي وحياة نشيطة على الرغم من عدم حبنا للأمر الشاق. أما الأمر الأخير فهو إبعاد النفس تمامًا عن المماطلة، ويكون ذلك بمواجهتها بالحقائق الصريحة التي تُظهر أن الأمر لا يستحق التأجيل على الإطلاق.

أبسط الأشياء يمكنها أن تُحدث فرقًا

هناك بعض الأمور التي على الرغم من بساطتها، يمكنها تحسين قدرتك على التركيز:

١- تجعل طاولة عملك مرتبة ونظيفة وخالية من كل ما يمكن أن يشتِّت ذهنك، كأوراق ومستلزمات تخص مهام أخرى. وهناك قاعدة مهمة في مجال ترتيب طاولة العمل وهي: لا تضع أوراقًا لا تستخدمها في يومك على طاولة عملك.

٢- إن كنت صاحب عمل، فسيكون من الضروري أن تقلِّل من زيارات فريق عملك لمكتبك، بطريقة مهذبة ودبلوماسية، عن طريق تحديد أوقات مخصصة لزياراتهم.



٣- أهم أمر هو التحكم في المشتِّتات، خصوصًا الهاتف المحمول الذي إذا شرعت في استخدامه لأمرٍ ما تجد نفسك غارقًا فيه لأوقات طويلة، وربما يكون من الضروري استخدام الهاتف لمكالمة مهمة ستستغرق بعض الوقت، لذا وجب عليك ضبط تلك المكالمة بما يحفظ توازن تركيزك، وفي الوقت نفسه بكل لباقة وأدب مع المُتحدث معك عن طريق توضيح فهمك لطلبه، وذِكرك للإجراءات التي ستتخذها، ثم إنهاء المكالمة بطريقة حازمة وودية، كاستخدام عبارة «يسرني أنك أتحت المجال لنا للتحدث».

٤- عندما تبدأ النظر في أعمالك المتراكمة، يجب أن تسلط اهتمامك على الأعمال ذات الأولوية منها، ثم تبدأ بها وتعمل عليها كما لو أنها العمل الوحيد الذي ينتظرك، وتترك باقي الأعمال. تلك الخطوة مهمة للغاية، إذ تساعد ذاكرتك قصيرة المدى على استغلال قدرتها من دون تشتت، لذا يجب عليك النظر إلى حياتك وأهدافك، وتحديد أهم أهداف يومية لك، واختيار أيٍّ منها تمنحه معظم وقتك وتركيزك، ثم العمل في المهمة ذات الأولوية القصوى حتى الانتهاء منها.

التصوُّر يعني القدرة على التخيل القوي والدقيق للكيفية التي ستؤدي بها عملًا محددًا، كما أنه يُعَد شكلًا إيجابيًّا من أشكال التركيز، إذ يُنصح بضرورة أن يتصور الفرد في داخل عقله أنه يؤدي المهمة المفروضة عليه، مما سيجعل عقله مُنتبهًا إلى المهمة أكثر من انتباهه إلى الشكوك والمخاوف، ومُكتسبًا للثقة بالنفس على اعتبار أن ملامح المهمة ظهرت له بعدما تصوَّرها صاحبها، وذلك تبعًا لمقولة «ربما تتحول أفكارنا إلى نبوءات تحقق ذاتها بذاتها».

وثمة أربعة إرشادات تساعدنا في جعل التصوُّر شكلًا من أشكال التركيز:

١- تصوُّر التفاصيل الخاصة بالمكان الذي ستؤدي به عملك. مثال: كأن مهمتك تكمن في الذهاب إلى مدير عملك لاجتماع مهم، فيجب عليك تصوُّر المكان الذي ستتحدثان فيه، وفي أي مكان ستجلس.

٢- استحضار كل أحاسيسك وكأنك في الموقف نفسه.

٣- توقُّع رد فعلك وطريقة تحدثك وتفكيرك.

٤- وضع تصوُّر لما ستفعله إذا سارت الأمور على غير ما توقعت.



أهم ما تُسهم فيه مهارة التركيز بعد اكتسابها، هو تطوير مهارات الاستماع، فمن البديهي اقتران تلك المهارات بعضها ببعض. كما أن تطور مهارة الاستماع يعمل على تحسين علاقات الفرد بالآخرين.

وهناك خطوات تساعد على اكتساب مهارة الاستماع بشكل أقوى:

١- النظر إلى المتكلم والميل قليلًا تجاهه.

٢- تجاهل عوامل التشتيت، باعتبار أن ما يقوله الشخص المتحدث أهم من أي شيء آخر في هذه اللحظة.

٣- الفهم والموضوعية، مما يجعل الشخص لا يتعجل في الحكم على الأمور.

٤- محاولة تلخيص ما قاله المتكلم أمام المتكلم نفسه، باعتبارها خطوة تجبر الفرد على التركيز.

كيف نقوِّي ذاكرتنا؟

يمكن للإنسان تحسين قدرته على تذكُّر المعلومات واختزالها، وذلك باستخدام نظام خماسي:

١- إعطاء عقلك ميلًا للعزم على أداء عمل ما، إذ تكمن المشكلة أحيانًا في أن بعض الناس يكتفون بظنهم أنهم ليسوا جيدين في تذكُّر معلومات كالأسماء مثلًا، وهذا غير صائب.

٢- التركيز على المعلومة وقت صدورها أول مرَّة بقدر أهميتها.

٣- الانتباه، فإذا احتجت إلى تذكُّر اسم الشخص، يجب أن تركز نظرك عليه بحيث تربط اسمه بشكله، وكذلك أي معلومة يجب ربطها بشيء حسي له علاقة بها.

٤- التكرار، وهو من البديهي لثبات أي معلومة في عقلك، خصوصًا إذا كان ذلك التكرار على فترات متفاوتة.

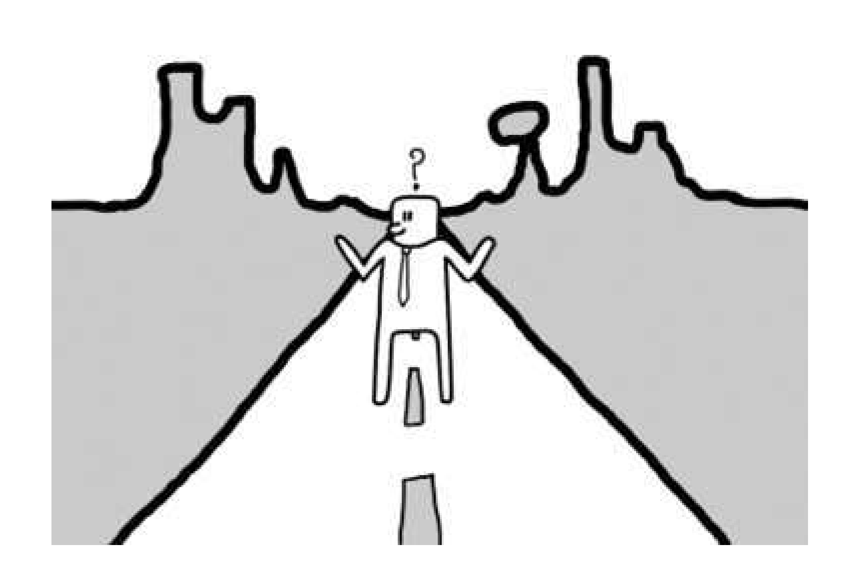
٥- استخدام أساليب خاصة بك تعمل على تسهيل تذكُّرك للأمور المهمة، كالتصوُّر كما ذُكر سابقًا، وكذلك الارتباط الذهني أيضًا الذي يعني ربط ما يجب تذكره بشيء مألوف اعتدنا عليه. وتوجد أيضًا أساليب كالأنماط الثابتة، بمعنى أداء الشيء برتابة معينة، كأن تضع مفاتيحك في المكان نفسه حتى تستطيع تذكره بسهولة، وكذلك أسلوب الاختصارات الذي يُسهِّل تذكُّر معلومة كبيرة.

هناك رأي يقول إن معظم الناس يكونون مسرورين بقدر ما يقرِّرون في عقولهم أن يكونوا كذلك، لذا فمن الأفضل أن تُحدِّث

نفسك بالرغبة في العمل، وإقناعها بقدرتها على إتمامه بدلًا من الإحساس بالتعب، وفي الوقت نفسه أن تحقق التوازن وتخصِّص أوقاتًا لراحتك، ويُنصح بتخصيص وقت للتركيز على أي مهمة يُقدَّر بعشرين دقيقة، ثم أخذ راحة بسيطة لدقائق للتريض أو حتى الهدوء.

أهمية أن نستعد نفسيًّا

إذا نظرنا في معوقات التركيز التي سبق التحدث عنها، فسنجد أن هناك معوِّقًا غير إرادي أو مُفتعلًا، وهو معوِّق الإجهاد والمرض، لذا قد يتساءل الفرد: ما الذي يجب فعله في هذه الحالة؟ وتكون الإجابة هنا بإعطاء أنفسنا طاقة للعمل، وترشيد استخدام تلك الطاقة بما يتناسب مع حالتنا وقتها، وقد تكون المشكلة أيضًا ذات أثر نفسي وليس بدنيًّا، وهنا يحتاج الأمر إلى وقفة، نُعطي فيها أنفسنا قدرًا من الراحة، ثم نتساءل: ما الذي نريده من تلك الرحلة؟ وما الذي نتمنى فعله في هذا الوقت؟ هل نحن على الطريق الصحيح حتى لو كنا نسير ببطء؟ وأن نجاوب على تلك الأسئلة بكل صراحة مع أنفسنا.



هناك مفهوم ينص على أن الأحداث في ذاتها لا تسبب الإجهاد، بل إن طريقة تفسيرنا لهذه الأحداث هي التي تفعل فعلها، أي أن عوامل التشتيت لا تملك القوة على إزالة قدرتك على التركيز إلا إذا وافقت أنت على ذلك، كأن يقاطعك حدث أو شخص ما في أثناء انشغالك بمهمة. تستطيع وقتها أن تتعامل بهدوء مع الموقف، ثم تعود إلى عملك الأصلي، بدلًا من أن ترتبك وتغضب لمقاطعتك عن مهمتك. وعليك أيضًا أن تركِّز على ما تمتلكه لا على ما تفتقده، فربما لم تختَر هذا العمل المُتاح لك، وربما لم تختَر هذه المهمة، لكن ما الفائدة من إضاعة الوقت في السخط من كُرهك لتلك الأشياء؟ لماذا لا تبدأ بالعمل ثم تحكم عليه بعد أن تحقق الإنجازات التي تهدف إليها من خلاله؟ عليك هنا أن تتحلى بالصبر، والمثابرة معروفة بطول طريقها على عكس الفشل، لكن نتائجها تستحق كل جُهد.

خاتمة

مهارة التركيز هي مفتاح أداء أي مهمة، وبالطبع ليست غاية وهدفًا، لكنها بلا شك وسيلة مهمة لتحقيق أهدافك في الحياة، وتبدأ باكتساب تلك المهارة عندما تُدرك أنك قادر على الوصول إلى أقصى مستوياتها، ولا شك أنها ستساعدك على اختصار الوقت ومضاعفة الإنجازات في مهامك وأهدافك مهما اختلفَت. لذا، فبعد كل تلك الخطوات والأساليب التي ذكرناها، عليك أن تكون مستعدًّا عقليًّا ونفسيًّا لإنجاز مهامك بشكل مُختلف عمَّا سبق.

١١

من يُفلِت وقته من بين يديه يُفلِت حياته من بين يديه، ومن يُحكِم قبضته على الوقت يمسك زمام حياته بيده.

آلان لاكاين

مقدمة

ثقافتنا الحالية تغذِّي السرعة، وتجعلنا نعيش في دوامة مستمرة، ولا تمكِّننا من التوقف لالتقاط أنفاسنا وإعادة حساباتنا أو التخطيط لمهامنا، إذ نندفع لإنجاز أكبر عدد من المهام في أقل وقت.

في هذا الكتاب سنعرف إلى أي مدى تسود هذه النظرة الخاطئة.

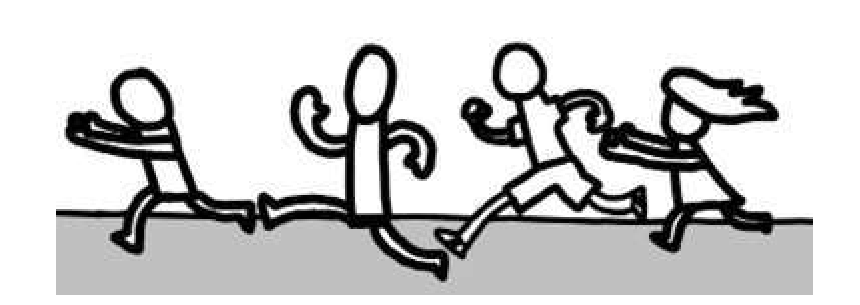
لا يتعيَّن عليك أن تختار بين السرعة وإنجاز أكبر عدد من المهام في أقل وقت، وبين البطء وتراكم المهام عليك، يمكنك الموازنة بين الأمرين. لكن هذا يتطلب منك ضبط نظام حياتك بأكمله، لا مجرد شراء منبه أو استخدام تطبيق لحفظ الوقت، ويتطلب أيضًا منك وعيًا بأهدافك وأولوياتك وما تطمح إلى تحقيقه، وما يسبِّب لك التوتر والإحباط، والتغلب عليهما للانطلاق.

الوقت والسرعة

إدارة الوقت مطلوبة اليوم كأساس لتحقيق الإنجاز والحياة بشكل فعَّال، إلا إن الإدارة الجديدة للوقت تتجاوز بعض المفاهيم التقليدية، مثل اعتقادنا بأن السرعة هي الغاية، لا الإنجاز أو الإتقان أو الراحة أو التخطيط، وعلينا إيجاد حلول تمكننا من إنجاز المهام بشكل سريع لنتخلص من العبء الجاثم فوق

صدورنا، مما يزيد من التوتر والضغط والكمالية لإنهاء كل المهام وإلا شعرنا بالعجز.

ثقافة الوقت الجديدة تتحكم فينا للإنجاز الأسرع لا الأفضل، فنحن نريد كل شيء الآن ولا نستطيع الصبر، فالسرعة أهم وصايا هذا العصر وأبرز سماته، بدءًا من الهواتف المحمولة ووصولًا إلى المحادثات العابرة. وإدارة السرعة لا تعني بالضرورة الوصول إلى الهدف المنشود في زمن أقصر، فما أكثر أخطاء السرعة وأضرارها! وليست المشكلة في السرعة ذاتها، بل عندما تصبح مقياسًا حاسمًا وفيصلًا.



كُن شجاعًا واعترف لنفسك بأنك مصاب بداء العجلة، وواجه هذا المرض بخليط من السرعات المتفاوتة. أعطِ بعض الوقت لمهاراتك ومواهبك. اعتنِ بصحتك، وبمن حولك. توسَّع في نشاطاتك، ولا تدع مشاغل الحياة تسحقك.

العودة إلى التقدير السليم للزمن والإيقاع الطبيعي لسير الأحداث، كفيلة بتحقيق التوازن المطلوب بين السرعة والبطء، وتُبنى النظرة الجديدة للوقت على أرضية مرنة ومعايير موضوعية،

الأمر الذي يتطلب الرجوع إلى المنظومة الطبيعية للزمن، حيث إيقاعات الطبيعة هي الضابط الأول والأخير لساعة الإنسان الداخلية.

العودة إلى هذه المنظومة كفيلة بأن تسمح للمرء بإعطاء نفسه بعض الوقت لالتقاط أنفاسه واستعادة توازنه من خلال الراحة والاسترخاء والاستيقاظ مع الفجر والنوم في أول الليل، أن تضبط ساعتك البيولوجية مع ساعة الكون فلا تخالفها.

مواجهة داء العجلة

لمواجهة العجلة عليك بفعل التالي:

١- تغلَّب على نمط حياتك المتسارع.

٢- انزع الساعة من معصمك في أوقات فراغك، سواء في ساعات المساء أو في عطلة نهاية الأسبوع أو عندما تكون مع أهلك.

٣- أدخل فترات مجهزة على نحوٍ جيد من الاسترخاء والهدوء لبرنامجك اليومي ولا تتهاون في الالتزام بها.

٤- كافئ نفسك على كل خطوة تخطوها نحو تحقيق توازن أفضل بين حياتك الشخصية وعملك، أو على عودتك إلى المنظومة الطبيعية للزمن وتغيير نمط الحياة.

٥- استمع إلى ما يقوله جسدك في فترات راحتك.

٦- أعطِ عقلك وأحاسيسك ومشاعرك حقها، واحترم حدسك، فالإلهام يحب الصمت.

٧- ابتعد عن المشتتات، وأكثر قدر الإمكان من الصمت والسكينة.

٨- انتبه إلى المتع الصغيرة في حياتك وتذوَّقها بهدوء، مثل روائح القهوة وألوان الشجر وعطور الزهور، وابتسامة صافية لمارٍّ في الطريق، وكذلك كل ما تمر بجواره بشكل يومي ولا تنتبه إليه.

إذا كنت عازمًا على التعافي من داء العجلة، فعليك أن تبحث عن أهدافك الحقيقية، وتتعرف على طبيعة دوافعك: هل هي داخلية، أم خارجية؟ فالخارجية دوافع لتحقيق الغايات، مثل المال والمنصب، عن طريق الوسائل المتاحة فقط، وجدير بالذكر أن أصحاب هذه الدوافع معرضون للوقوع فريسة سهلة لطلبات الآخرين. والداخلية دوافع الأمنيات والحاجات التي تجعل الأشخاص يتحركون بدوافع ذاتية، مثل الاهتمام الشخصي ومتعة إرضاء الذات، ويوازنون بين احتياجاتهم الذاتية وطلبات الآخرين، ويرسمون حدودًا واضحة بين الداخل والخارج، فبدلًا من الانهماك في العمل حتى يسيطر عليهم القلق والتوتر ويهملون حياتهم الشخصية، يعطون أنفسهم فترات راحة ليتمكنوا من الاستمرار.

إدارة الوقت بمرونة

لو كانت طرق الحفاظ على الوقت التقليدية لا تجدي نفعها معك، فربما لأنك لا تستوعبها بطريقة صحيحة، أو غير حازم في تطبيقها. وإليك بعض القواعد التي تساعدك على إدارة وقتك بمرونة، والتعامل مع التشتت:

١- لو قررت وضع قائمة لتنظيم وقتك وترتيب مهامك، فستبدأ المهام المختلفة في تشتيت تفكيرك والقفز إلى ذهنك، لا مانع في هذا، اكتب بشكل عفوي، ولا يشترط أن تكون مهامك منسقة ومرتبة، بل اكتب كل ما يرد على ذهنك ولا تحصر نفسك في نقاط محددة، وهذه الخواطر ستفتح لك أبوابًا أخرى.

٢- لست مضطرًّا إلى تحديد أولوياتك وتقسيمها إلى مهام عاجلة وغير عاجلة، سجِّل مهامك وأعمالك الأكثر أهمية على قصاصات ورق صغيرة ملونة وثبتها بحسب الترتيب الذي تراه مناسبًا، وإن طرأ تغيير على مهامك أعد ترتيب قصاصاتك خلال ثوانٍ، وبهذا تفسح لنفسك مجالًا للابتكار، وتلتزم في الوقت نفسه بتأدية بعض المهام.

٣- بدلًا من استخدام العديد من المفكرات والبرامج وتضارب أوقاتها واختلافها، استخدم مفكرة واحدة لجميع مواعيدك، ونجاحك في تنظيم وقتك في هذه المفكرة يتوقف على توفر البساطة والمرونة والمتعة في هذه المفكرة، إضافةً إلى التمثيل بالعناصر المرئية كالأشكال والصور والألوان. استخدم اللون الأصفر للمهام التي تحتاج إلى وقت للاستعداد لها، والأحمر للمهام التي تتطلب درجة عالية من التحضير.

٤- التزم بتنفيذ برنامجك وخطتك الزمنية لكن على نحوٍ مستمر ومتجدد، مع تغيير الاتجاهات بين الآن والآخر، ومراقبة نفسك والتعلم من أخطائك لتجنبها في الخطوة التالية.



إدارة الحياة

مصطلح إدارة الوقت ينطوي على خطأ شائع، وهو أننا لا ندير الوقت بل ندير أنفسنا، لذا عندما نتحدث عن إدارة الوقت نقصد إدارة الذات والحياة التي نعيش فيها، فنحن لا نملك التحكم في الوقت وإعادته للخلف أو الإبطاء منه، لكن يمكننا تغيير ما نشاء في أسلوب تعاملنا مع الوقت تبعًا لتصوراتنا وتطلعاتنا.

- كم تبلغ المدة المتبقية من عمرك؟

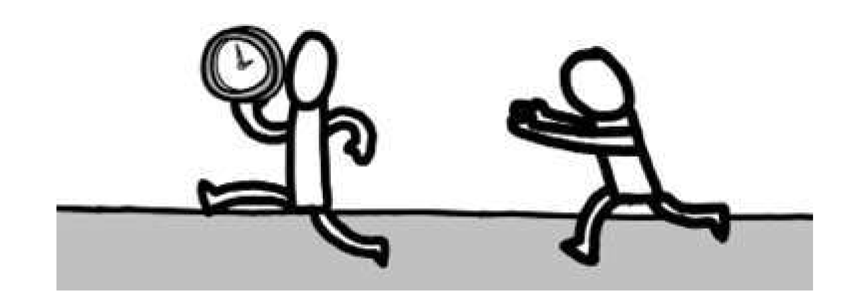
- ما الذي تريد تحقيقه في هذه المدة؟

- لو انتهى عمرك الآن فما الذي تريد أن تُذكر به؟

هذه الأسئلة وما على شاكلتها بابك لإدارة حياتك ووقتك بعد أن تدرك أن ما فات لن يعود، وأن أول جزء من المتبقي في حياتك هو اليوم، فيمكنك أن تبدأه بوعي جديد للزمن.

هذه الإدارة تعني أكثر من تنظيم بريدك الوارد، إنها تعني إدارة الذات والتدخل الفعَّال لرسم معالم الحياة، باختصار إدارة الحياة، وبدلًا من السباق مع الزمن أوجد إيقاعك المناسب لحياتك، وركز اهتمامك على الأمور التي تستحق الاهتمام فعلًا، سواء في حياتك المهنية أو الخاصة.

عليك أن تنتبه إلى أن الوقت أغلى من الذهب والفضة، فلو سلب أحدهم محفظتك لقاومته بكل ما تملك من قوة، لكن لو سرقت وسائل الاتصال أو الأنشطة غير المهمة أوقاتك فلن تكترث. لكنك إذا اجتهدت فستتغلب على تراكم المهام بتنفيذها أولًا بأول، وبالالتزام بما تستطيع تأديته فعلًا، لا بما يجد عليك، فلا تدع فرصة لكل ما يطرأ للتحكم فيك.



حاول أن تعالج الأسباب الحقيقية بدلًا من الأعراض، فالمفكرات وجداول تنظيم الوقت كلها وسائل مساعدة، لكن ما الذي يلتهم

وقتك بالفعل؟ وما أولوياتك في الإنجاز؟ هذا ما يجب أن يشغلك.

كل الطُّرق سواء

من المعضلات المنتشرة بين الكثيرين عدم معرفة رغباتهم وأحلامهم وطموحاتهم، فيتركون كل مرحلة تنقلهم إلى الأخرى من غير اختيار، ولا يفكرون في وجهتهم سواء في حياتهم المهنية أو الخاصة، وهم مصابون بالعجز ولا يمكنهم التأثير في الحاضر أو المستقبل، يتذمرون من الأوضاع فقط وليس لحياتهم معنى.

احرص على أن تكون لديك رؤية واضحة لحياتك، وطموحات واضحة تسعى لتحقيقها على الصعيدين المهني والشخصي، وأهداف ملموسة تسعى لبلوغها، عندها فقط ستمتلك القدرة على إعطاء حياتك المعنى الذي تستحقه، وتحدد الاتجاه الذي ستتابع فيه مشوارك في الحياة.

ما من واحد منا إلا وأحس يومًا بتلك الرغبة العميقة لإحداث شيء ما يهز العالم، ما من أحد لم تراوده أفكار وأحلام تفضي إلى تحسين حياته، بل وتغيير العالم بأكمله، فالأحلام تمنحنا الوجهة والرغبة في السعي لأنها تعطي حياتنا معناها وتحدد لها اتجاهها، وهي المحرك الحقيقي لعجلة التغيير والتطوير، فاستمتع بها، واستمع إليها، واستفِد منها في تغيير نظرتك ورغباتك.

حدِّد لنفسك مثلًا تقتدي به، أو نموذجًا حياتيًّا معينًا تتبعه، أو رسالة تهتدي بها، فذلك سيساعد على إعطاء حياتك اتجاهًا

خاصًّا، وستتضح أمام عينيك صورة الأمور التي تتمتع بأهمية حقيقية في حياتك.

دوِّن أهدافك وطموحاتك لإعطاء دماغك فرصة التفكير فيها والسعي لتكرارها ومن ثَمَّ تحقيقها، ثم اربط بين أحلامك وأهدافك من جهة وبين خططك اليومية والأسبوعية من جهة أخرى. سوف يساعدك ذلك على إدخال رؤيتك الخاصة للمستقبل في نسيج حياتك اليومية لتتكامل مع نشاطاتك المهنية والخاصة. ولا تنسَ! إن لم يكن لك هدف تريد الوصول إليه فكل الطرق سواء!

تحديد قبعات الحياة

هل حاولت مرَّة أن تحصي الأدوار المختلفة التي تمارسها في مواقف مختلفة في حياتك؟ حاول أن تتصور هذه الأدوار على هيئة قبعات تنزع واحدة عن رأسك وتضع الأخرى تبعًا لمتطلبات الموقف. ففي عملك مثلًا تضع على رأسك كثيرًا من القبعات في الوقت نفسه، فقد تكون مدير المبيعات ومسؤولًا إداريًّا في الآن نفسه، وفي حياتك الخاصة قد تكون زوجًا وأبًا وأخًا وصديقًا وعضوًا في النادي أو مدرسًا تعطي دروسًا في الفترة المسائية.



على الرغم من محاولاتك الحثيثة لتنظيم الوقت والتخطيط للمهام، فإنك في عجلة دائمة من أمرك، ومهما أنجزت فالمهام تبدو كأنها لا تنتهي. والسبب الرئيسي في مشكلات ضيق الوقت التي نعانيها وتضطرنا إلى الانطلاق بسرعة جنونية عبر متاهات الحياة، أننا نحاول إنجاز كثير من المهام في الوقت نفسه، أي أننا نأخذ على عاتقنا كثيرًا من المهام والأعمال دفعة واحدة، فنضع فوق رؤوسنا عددًا كبيرًا من القبعات بعضها فوق بعض، والنتيجة تدهور «التوازن» بين الحياة المهنية والخاصة. فإذا أردنا أن نكسب بُعدًا جديدًا للوقت، فعلينا أن نقلص نشاطاتنا في مجالات معينة، ونقرر بكل عقلانية وهدوء أن ننزع تلك القبعة أو ذلك الدور عن أنفسنا، بمعنى أدق: الاقتصار على الأمور الجوهرية.

انتبه إلى الأدوار التي تقوم بها في حياتك، وإلى الأشخاص والأنشطة التي تمنحها انتباهك، وقلِّل من الأمور الهامشية تقليلًا جذريًّا، واسأل نفسك: أليس من الأفضل أن أنزع هذه القبعات القديمة عن رأسي؟ لا تحمل فوق رأسك أكثر من سبع قبعات، ولو شعرت بالتردد اسأل نفسك: هل أرغب حقًّا في الاحتفاظ بهذه

القبعة؟ وهل اخترتها عن وعي ودراية أم ببساطة وضعها الآخرون على رأسي؟

خاتمة

تظل كل خطط إدارة الوقت والنصائح حبيسة الكتب، ما لم تبدأ في استيعابها وتطبيقها، وتجربة ما هو مناسب لك، فاختَر ما يناسبك، وما سيضيف قيمة حقيقية إليك وإلى حياتك، ولا تتطوع بحمل أعباء لا تخصك ولن تعود عليك إلا بالمتاعب!

١٢

لدينا دومًا الوقت الكافي إذا أردنا، لكن علينا أن نستغله بالطريقة الصحيحة.

يوهان فولفجانج فون جوته

مقدمة

اليوم واحد من حيث كونه يومًا، ففي كل الأحوال نحن نملك الساعات والدقائق نفسها، أليس كذلك؟

على الرغم من اتفاقنا في هذا الأمر، تجد هناك من يعمل وينجز الأعمال والمشروعات العظيمة، وتجد من تتراكم عليه الأعمال والواجبات حتى يتركها أو يفعل ما تناله يداه على عجالة وتحت ضغط في أحسن الأحوال. تجد من يتحدث عما أنجز وعما خطط أن يُنجزه، وتجد من ينتظر تهيئة الظروف وسنوح الفرص حتى

يبدأ وينجز خططه ومشروعاته وأهدافه العظام. فما الذي اختلف بين هذا وذاك على كل حال؟ ما اختلف في الحقيقة هو عاداتهم، وطرق إدارتهم للوقت خصوصًا، وللحياة عمومًا.

هذا ما أراد المؤلف توضيحه، وقد استعرض في كتابه بعض الأخطاء التي قد تصادفك في إدارتك لوقتك، وبعض الحلول لمشكلة التسويف والمماطلة، وقدَّم بعض النصائح النافعة التي تعينك على إدارة وقتك بشكل صحيح، واضعًا بين يديك خلاصة تجاربه الذاتية حيال إدارة الوقت - قراءة وتطبيقًا.

حواجز البداية

من منا لم يكن وراءه عمل ما، سواء كان مذاكرة لامتحان أو أوراقًا يجب أن تُنهى أو صفحات يجب أن تُقرأ أو أي شيء يجب إنجازه، لكن كلما اقتربت لحظة البداية والانطلاق آثر الركون والمماطلة والتأجيل؟ في كل الأحوال النفس تؤثر الراحة والدعة على المشقة والتعب، خصوصًا إذا كانت مقدِمة على عمل كبير لا تتضح معالمه بالنسبة إليها.

إن الشعور بالخوف أو بالأحرى القلق إزاء عدم وضوح ما نريد إنجازه، وكيف نريد إنجازه، وبأي طريقة أو نظام نريد إنجازه، وما الداعي أو السبب لإنجازه، يثير فينا شيئًا من التشتت والارتباك والقلق الذي يحجزنا عن الانطلاق والإنجاز، ويوقعنا في فخِّ المماطلة والتأجيل والتسويف.

إن مفتاح كسر الحاجز النفسي بينك وبين العمل هو الوضوح، ولا شيء لجعل أهدافك واضحة أفضل من كتابتها، فالأهداف الواضحة المكتوبة لها تأثير رائع في تفكيرك؛ إنها تحركك، وتحفزك للعمل، وتعزز إبداعك، وتوفر طاقتك، وتساعدك ـ أكثر من أي عامل آخر ـ في التغلب على المماطلة.

يقول «نابليون هيل»: «هناك صفة واحدة يجب توكيدها من أجل الفوز، وهي تحديد الهدف، ومعرفة ما تريد، والرغبة المُلحة لإنجازه». فاكتب أهدافك، فذلك يجعلها واضحة، ويعينك بدرجة كبيرة على إنجازها.



هناك الكثير لننجزه

إذا كنت مثل الغالبية العظمى من الناس في وقتنا هذا، فأنت مقيد بعمل كثير من الأشياء في وقت قصير، وعندما تكافح لتدارك ذلك تقف في وجهك مهام ومسؤوليات جديدة. الموضوع أشبه بأمواج البحر والمد والجزر، لكن مع هذا يمكنك السيطرة على وقتك وحياتك عندما تُغير طريقة تفكيرك في التعامل مع تيار المسؤوليات التي لا نهاية لها والتي تعترضك كل يوم.

ضع في اعتبارك أن من ينجزون أعمالهم بطريقة أفضل، إنما يستغلون وقتهم على نحوٍ أفضل، فلا يتجاوبون مع المشتتات، وإنما يركزون على الأولويات. وبذلك لا يضعون الأمور الأهم تحت رحمة الأشياء ذات القيمة الأقل.

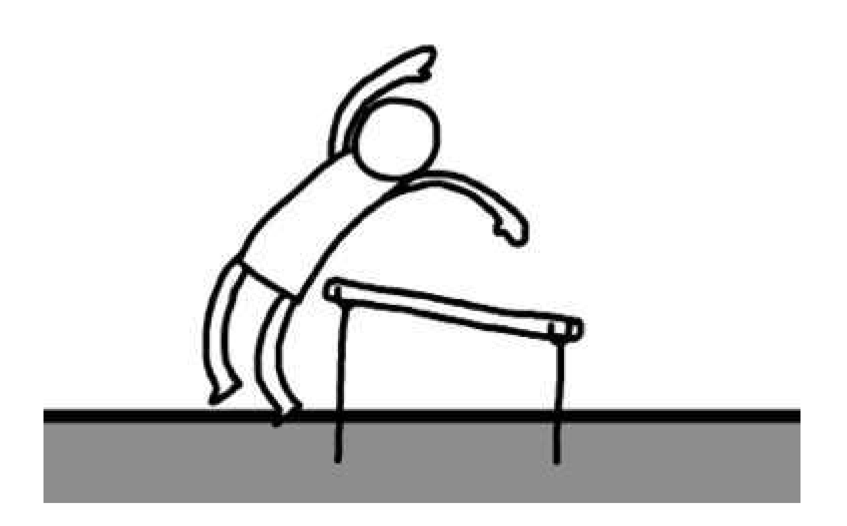


يقول «أوريزون سويت ماردن»: «كل رجل أصبح عظيمًا، وكل رجل ناجح في حياته، نجد أنه سخَّر طاقاته في قناة واحدة مخصصة». إذن، فالأمر مرجعه إلى حسن الاختيار، والتركيز على الأهم والالتزام بأدائه، وتوجيه العقل بتفكير موحد إلى شيء وحيد، والعمل عليه بثبات وانضباط إلى نهاية المهمة.

نوع العادات التي نمارسها

يسيطر نوع العادات التي تمارسها طوال الوقت، على ٩٥٪ من نجاحك في الحياة والعمل. ومن الجيد معرفة أن عادة ترتيب الأولويات، والتغلب على المماطلة، والوصول إلى أهم واجباتك، هي مهارة يمكن اكتسابها، وذلك بالتكرار والتدريب، فالتدريب مفتاح السيطرة على أي مهارة وتعلُّمها وتنميتها، وبه تستطيع

ترويض نفسك واكتساب أي سلوك تريده، فالعقل كالعضلة يقوى ويصبح أكثر قدرة بالاستعمال والمران والتدريب.



إن اكتساب العادات وتطويرها أمر سهل، لكنه يحتاج إلى التركيز على ثلاثة أشياء:

١- القرار: خذ قرارًا، وعاهد نفسك على تنمية مهارة إنهاء الواجب.

٢- الانضباط: اضبط نفسك، والتزم بالتمارين اليومية، حتى تسيطر عليها.

٣- التصميم: بالعزيمة والتصميم تتمكن من العادة، وتصبح جزءًا دائمًا من شخصيتك.

يقول «أوريزون سويت ماردن»: «بداية العادة تشبه خيطًا غير مرئي، لكن في كل مرَّة نكرر فيها الفعل نُقوِّي الخيط، ونضيفه

إلى باقي الخيوط، إلى أن يُصبح حبلًا متينًا كبيرًا يشدنا قطعيًّا وبلا رجعة في الفكر والعمل».

التخطيط والتحضير

من أهم وسائل التغلب على المماطلة وزيادة الإنتاج، قدرتك على التفكير والتخطيط، وأخذ القرار المناسب. وفي هذا يقول «آلان لاكاين»: «التخطيط يجعل المستقبل حاضرًا، لذا يمكنك أن تفعل شيئًا تجاهه الآن».

من الجيد معرفة أن كل دقيقة تقضيها في التخطيط، توفر عليك عشر دقائق عند التنفيذ. فقاعدة ٩٠/١٠ تقول إن ١٠٪ فقط من الوقت في بدايته إذا قُضيت في التخطيط والترتيب وتنظيم العمل قبل البدء، فإنها ستوفر عليك ٩٠٪ من الوقت الذي ستقضيه في العمل.

العمل من خلال قوائم سيشعرك بالفاعلية والقوة، والسيطرة على حياتك، وسيشعرك بالتطور الإيجابي مما يمكِّنك من التغلب على المماطلة. وثمة قوائم لأغراض مختلفة تحتاج إليها:

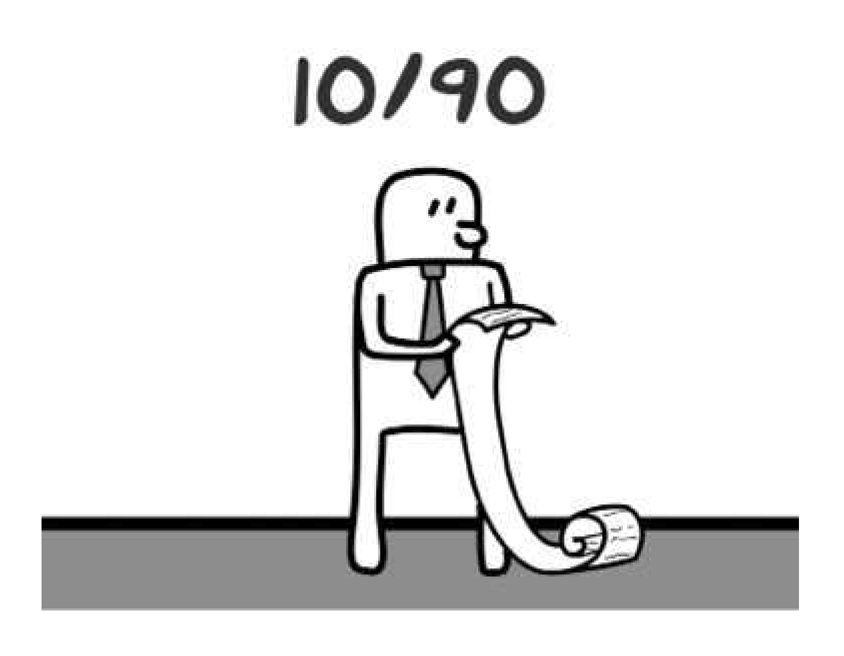
- قائمة أساسية: تكتب فيها أمرًا تفكر في تنفيذه يومًا ما في المستقبل.

- قائمة شهرية: تتفرع عن القائمة الأساسية، تُكتب في نهاية كل شهر للشهر الذي يليه.

- قائمة أسبوعية: تخطط فيها لكل أسبوع سابقًا.

- قائمة يومية: تنقل فيها من القائمة الشهرية والأسبوعية النشاطات والأعمال التي عليك إنجازها في اليوم.

اعمل دائمًا من خلال قوائم، وضع علامة على ما انتهيت منه، فإنها تُطلعك على إنجازك وتقدمك بصورة مرئية. وجهز قائمة في المساء، وبعد الانتهاء من أعمالك انقل كل شيء لم تنتهِ إلى قائمة اليوم التالي. وعندما يطرأ شيء ما أضفه إلى القائمة قبل البدء في العمل، فذلك يمكن أن يزيد من إنتاجك بنسبة ٢٥٪ أو أكثر.

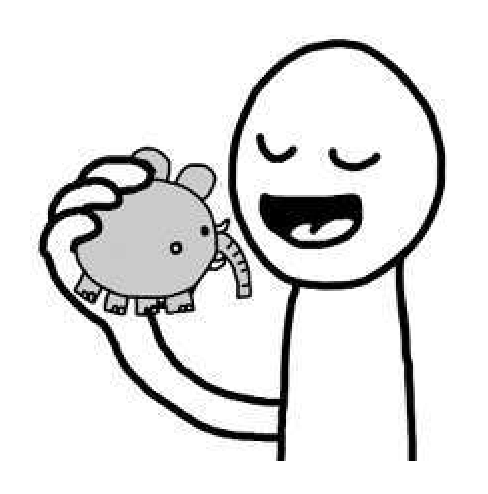


إذن، فالتخطيط السابق استثمار يمنع الإنجاز الضَّحل، ويوفر لك وقتك، ويحفظ عليك جهودك التي تضيع في أثناء النهار. وكما يقول «أليك ماكينزي»: «العمل من غير تخطيط سبب كل فشل».

خطوة بخطوة

هناك سؤال قديم يقول: كيف تأكل فِيلًا؟ وجوابه: بأكل قطعة كل يوم.

إن السبب الرئيسي للمماطلة في المهام الكبرى ذات الأهمية، أنها تبدو واسعة وهائلة عندما نقترب منها لأول وهلة. وإحدى أهم الطرق للتغلب على هذه الرهبة التي تدفعك إلى المماطلة: الكف عن النظر إلى العمل والتفكير في كونه كبيرًا لوقت طويل.



عليك البدء في تقسيم العمل إلى أجزاء ومهام صغيرة، والتركيز على أداء كل جزء على حدة. من الناحية النفسية ستجد إنجاز ذلك أسهل، وستشعر بأنك أديت أكثر من مجرد جزء صغير، وستشعر بالسعادة والقوة والغبطة مع إنهاء كل جزء، مما يحفز على الانتقال إلى الجزء الذي يليه، ويحملك على الاستمرار وإكمال الموضوع حتى النهاية.

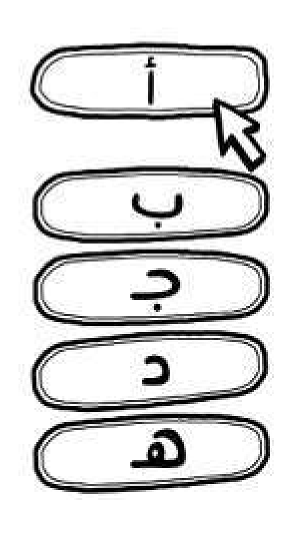
تكمن قوة هذا الأسلوب في بساطته، وبه تستطيع أن تنجز أكبر المهام في حياتك عن طريق ضبط نفسك وتطبيق مبدأ «خطوة بخطوة»، وبه تشق طريقك إلى أبعد مما تتصور. وكما يقول «كونفوشيوس»: «خطوة الألف ميل تبدأ بميل».

قانون القوة المفروضة والتأجيل الإيجابي

من الحقائق التي يغفل عنها الكثيرون، أن الوقت المطلوب لإنهاء عمل مهم هو غالبًا الوقت نفسه الذي يُقضى في أداء عمل غير مهم، لكن الفرق في الشعور الذي يعقب كلًّا منهما. ففي الأول: تشعر بالفخر والعظمة والرضا عن النفس. وفي الثاني: تشعر بقلة الرضا عن نفسك. لذا، تذكر أن ما تختار أداءه بشكل متكرر سيصبح عادةً يصعب التخلي عنها. فإذا اخترت أن تبدأ نهارك بمهام ذات قيمة منخفضة، فسيتطور ذلك ليكون عادة لك، وليس ذلك مما تريد أن يكون عادة ملازمة لك.

الناجحون هم الذين يتركون اللذة القريبة ويقدمون التضحيات على المدى القصير، مما يجعلهم يستمتعون أكثر، ويحصلون على فائدة أعظم على المدى الطويل. في حين أن الذين يفكرون في المتع والفوائد القريبة، ولا يقدرون على التضحية بها، فإن محصلاتهم تكون قليلة على المدى البعيد.

استخدم أسلوب «أ - ب - ج - د - هـ»، فسيعينك على تحديد المهام ذات القيمة الأعلى والتي لها الأولوية في الإنجاز:



«أ»: شيء مهم جدًّا يجب عليك أداؤه وإلا تعرضت لعواقب وخيمة.

«ب»: شيء يجب عليك فعله، لكن نتائجه معتدلة.

والقاعدة تقول: لا تبدأ بـ«ب» ما دام «أ» موجودًا.

«ج»: شيء يحسن بك إنجازه، لكن إذا لم تفعله فلن يضرك.

«د»: شيء يمكن أن توكله لغيرك.

والقاعدة تقول: إذا كانت «د» تعطلك عن أداء «أ»، فإنك توكلها إلى غيرك حتى تتفرغ لما هو أهم.

«هـ»: شيء كان مهمًّا في وقتٍ ما، لكنه لم يعد كذلك، ويمكن حذفه كلية بلا تأثير.

بهذا تتعرف على أولوياتك ورأس أولوياتك، وتدير وقتك بطريقة أفضل. وبما أنه ليس هناك وقت لكل شيء، وتأجيل الأشياء أمر حتمي، فمن المهم أن تعي وتدرك ما يجب عليك تقديمه وما يجب عليك تأجيله. ويقول «يوهان فولفجانج فون جوته»: «إن الأشياء التي تهمك يجب ألا تكون تحت رحمة الأشياء ذات القيمة الأقل».

الصورة الذاتية والإنجاز

من الأسباب الرئيسية للإهمال والمماطلة، الشعور بعدم الكفاءة، ونقص الثقة. فالشعور بالضعف في موقع ما أمر كافٍ لإحباطك

وإثنائك عن البدء في عمل ما، والصورة العقلية تجاه نفسك لها تأثير قوي على سلوكك، وصورتك الذاتية وطريقة نظرتك إلى نفسك من الداخل تحدد كثيرًا إنجازك من الخارج.

يُعرِّف «ناثانيال براندن» تقديرك الذاتي وجوهر شخصيتك بأنه «سُمعتك مع نفسك». لذا، فإنك تختار أن تبني سُمعتك أو تحطمها بنفسك عن طريق كل شيء تفعله أو تقوله، إذ إن ٩٥٪ من عواطفك ـ سواء إيجابية أم سلبية ـ تتكون من الحديث مع نفسك دقيقة بدقيقة.

الأمر ليس مرجعه ما يحدث معك أو لك، إنما مرجعه ترجمتك للأحداث من حولك، وكيف تنظر إليها، فهذا ما يحدد شعورك. إنها رؤاك الخاصة التي تحدد ما إذا كانت ستحفزك أم ستثبطك، سترفع من همتك أم ستحط منها!



إن مستوى تقديرك الذاتي لنفسك، هو مركز التحفيز والإصرار، لذا فمن المهم جدًّا أن تحب نفسك وتحترمها، وتشجعها وتحادثها بشكل إيجابي طوال الوقت؛ فذلك يدعم تقديرك الذاتي ويحفزك

على الاستمرار والإبداع. ومن المهم أيضًا أن تراقب أفكارك، وأن تكون متفائلًا وإيجابيًّا، وتصمم على الاستجابة بشكل إيجابي للكلمات والأفعال وردود الأفعال والمواقف من حولك، وترفض أن تؤثر فيك المواقف السلبية وتعرقلك في حياتك اليومية.

من الملاحظ أن المتفائلين يتسمون بثلاث خصائص:

١- يبحثون دومًا عن الشيء الجيد والنافع في كل موقف، ولا يهمهم إن سارت الأمور بشكل خاطئ.

٢- يلتمسون العبرة من كل موقف صعب يمرون به، لأنهم على يقين من أن «الصعوبات ليست إعاقة، بل تأسيس».

٣- يبحثون عن حل بدلًا من اللوم والشكوى.

العالم مليء بالأشخاص الذين ينتظرون من يأخذ بأيديهم ويعبر بهم الطريق، لكن المشكلة أنه لا أحد يأتي لمد يد العون، فيظلون منتظرين على الدوام، ولا يتحملون مسؤولية أنفسهم. هذا ما يحدث مع معظم الناس، فلا تكُن منهم، وتذكَّر أنه من الأفضل أن تضيء شمعة بدلًا من أن تلعن الظلام.

يقول «جيم كاثكارت»: «الشخص الذي تراه هو الشخص الذي ستكونه».

خاتمة

يمكن للشخص العادي الذي ينمي عادته في اختيار أولوياته، ويحدد الأهم لينفق فيه وقته ويبذل فيه جهده، والأقل أهمية ليستطيع تأجيله، أن يتفوق على الشخص النابغة الذي يتكلم كثيرًا ولا ينفذ سوى القليل. لذا، فدائمًا «ابدأ بالأهم ولو كان صعبًا».

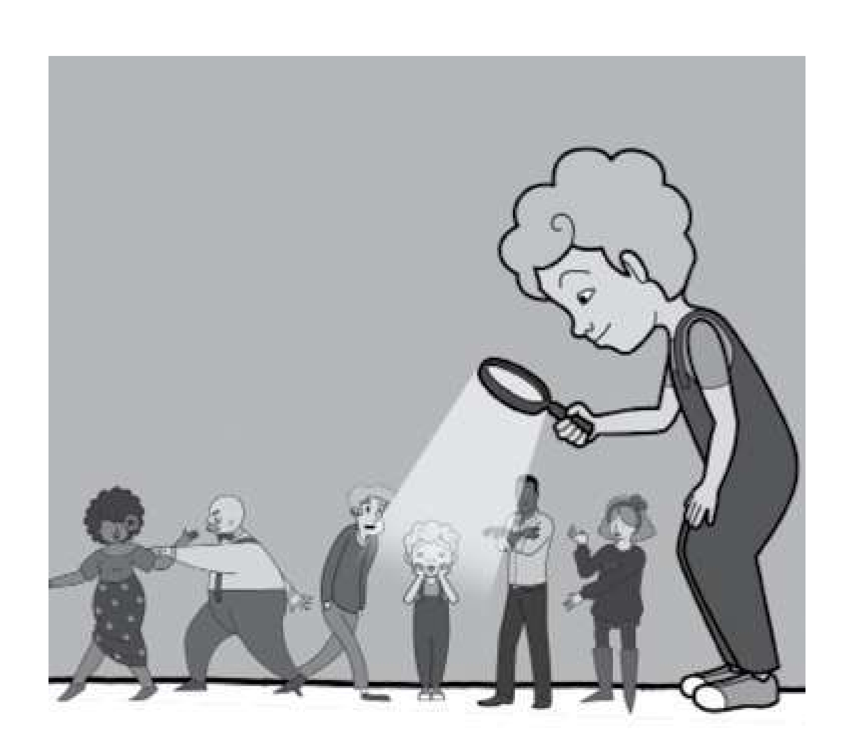
١٣

اشعر بالخوف، وافعلها على كل حال.

سوزان جيفرز

مقدمة

تخيل أن لدينا ميكروسكوبًا، ووضعنا تحته الخوف، أي نوع من الخوف، خوفك من الأماكن المزدحمة مثلًا، ومن تكوين صداقات جديدة. عندما ننظر إلى الخوف من دون الميكروسكوب تظهر فقط قصته الظاهرة.



«الموقف الخارجي» مثلًا، أنت تخاف من تكوين صداقات جديدة، هذا خوفك «الظاهري»، لكن عندما ننظر إلى الخوف على نحوٍ أعمق سنجد أن السبب خلفه موقف داخلي وليس موقفًا خارجيًّا، ففي صميم أي خوف هناك خوف أعمق، ذلك الخوف الأعمق يتكون من رسالة تقول: «لن أتمكن من التعامل مع هذا الموقف»؛ أي: إحساس عميق بعدم الثقة بالنفس.



خوفك مثلًا من التعرف على الناس وتكوين صداقات، نابع من خوفك من أنك لن تتمكن من التعامل مع الرفض أو مع الناس. خوفك من تغيير عملك، نابع من خوفك من أنك لن تتمكن من التعامل مع البحث عن وظيفة جديدة. خوفك من فقدان أحبائك أو إنهاء أي علاقة، نابع من خوفك من أنك لن تتمكن من التعامل مع الحياة من دونهم.

عندما تأتي إلى التعامل مع الخوف، ابدأ من الجزء الخفي وليس الظاهري، لأنك لو تعاملت مع الجزء الظاهري فقط فلن تصل إلى أي حل. مثلًا، خوفك من قلة المال إن حاولت أن تتعامل مع

جزئه الظاهري سيكون معناه محاولتك القضاء عليه بتكديس الأموال، لكنك إن فعلت ذلك فستكتشف أنك لم تصل إلى الأمان أيضًا، وسيستمر شعور الخوف لديك، ومن المفترض أن تعمل على زيادة ثقتك بنفسك في التعامل مع أي شيء جديد يطرأ على حياتك. في تلك الحالة لن تكون قلقًا من خسارة المال لأنك طورت شعورك بالسيطرة على المواقف. هذه كانت الحقيقة الأولى عن الخوف.

ألا تستطيع التخلص منه؟!

الحقيقة الثانية عن الخوف: مواجهة الخوف أقل صعوبة من التعايش معه.

الأشخاص الذين يقبلون وجود الخوف في حياتهم يتصرفون بطريقة تمكنهم من تجنب مخاوفهم، وهم يحاولون بتلك الطريقة أن يجدوا شعور الأمان، لكنهم بذلك يغذون شعورهم بالخوف.

من سخرية الواقع أن الأشخاص الذين يرفضون تحمُّل المخاطر والمسؤولية، ويتعايشون مع الخوف، يكون في داخلهم شعور بالخوف أكبر من ذلك الشعور الذي ستجلبه المخاطر لهم لو أنهم وقفوا في وجهها.



من الألم إلى القوة

الحقيقة الثالثة عن الخوف: المشكلة الحقيقية ليس لها أي علاقة بالخوف في حدِّ ذاته، لكن في طريقة فهمنا له.

بعض الناس يتصرفون وفقًا لخوفهم، فيكون الخوف هو المحرك والدافع الذي يجعلهم ينجزون ما يريدون، في حين أن أشخاصًا آخرين يسبب لهم الخوف حالة من العجز.

سر التعامل مع الخوف هو تغيير نظرتك إليه، عندها سيصبح شعورك بالخوف نفسه غير مهم على الإطلاق.

لا تحاول أن تمنع نفسك من الخوف، ولكن اعمل على تغيير رؤيتك له، وعوِّد نفسك على الخروج من منطقة راحتك.



نحن جميعًا نتحرك في منطقة تجعلنا نشعر بالراحة، وعندما نحاول الخروج منها ينتابنا شعور بعدم الراحة، فلو راقبت نفسك فستجد أنك اعتدت حدودًا معينة من التصرفات، مثل:

- قد تذهب إلى مطعم عادي كي تتناول الطعام بمفردك، لكنك إن ذهبت بمفردك إلى مطعم أسعار خدماته مرتفعة جدًّا فستشعر بعدم الراحة.

- قد تكون مستعدًّا لتكوين صداقات مع المحيطين بك في المكتب، الذين في رُتبتك، لكنك ستشعر بعدم الراحة عندما تفعل ذلك مع أشخاص أعلى منك منصبًا.

راقب التصرفات البسيطة الشبيهة بتلك التصرفات، لأنها تشير إلى حدود منطقة الراحة الخاصة بك. ومنطقة الراحة هي الإطار الذي نأخذ قراراتنا اعتمادًا عليه، لذلك افعل كل يوم شيئًا ما لتوسيعه، مثل:

- اتصل بشخص كنت تخاف الاتصال به.

- اشترِ حذاء أغلى مما اعتدت شراءه في الماضي.

- اطلب أمرًا كنت تخاف من طلبه في السابق.

- مارس نوعًا من المخاطرة الصغيرة أو الكبيرة مرَّة واحدة على الأقل يوميًّا.

كلما خرجت من الحدود التي تبدو لك مريحة ازددت قوة، ومع ازدياد قوتك ستزداد ثقتك بنفسك وسيقل خوفك.

سواء أردته أم لم تُرده، فهو لك

الحقيقة الرابعة عن الخوف: التخلص من عقلية الضحية، فعقلية الضحية ذكية جدًّا، ويمكن أن تخفي نفسها في صور وأشكال مختلفة.

تخيل مثلًا شخصًا لديه عمل رائع صنعه بمجهوده ويجني منه مالًا كثيرًا؛ بذلك هو مستقل، لا يعتمد على أحد**!** وسيعتقد أنه بعيد جدًّا عن تبنِّي عقلية الضحية**!** لكنه يعيش في حالة دائمة من التوتر، فهو مستقل في حياته لكنه غير مستقل نفسيًّا. وشعوره الدائم بالتوتر يرى أن سببه أخطاء الآخرين وليس مشكلته هو، ويرى أن الحل كي يعيش حياته بطريقة أفضل أن يجعل الناس من حوله يغيِّرون من تصرفاتهم.

لو أنك تقوم بعمل تكرهه، أو أن حياتك مملة، أو أن هناك شخصًا ما يضايقك، أو أن أي شيء في حياتك لا يسير على ما يرام، لكنك تعتقد أن السبب وراء إحساسك هذا هو شخص آخر غيرك، فبذلك أنت تلعب دور الضحية، ولن يكون غريبًا أن تشعر بالخوف؛ فالضحايا ليس لهم حول ولا قوة!

حتى تتمكن من التعامل مع دور الضحية، كُن واعيًا بالمزايا التي تؤمِّنها لك شخصية الضحية أولًا، وعند إدراكك لتلك المزايا ستصبح سلوكياتك أكثر منطقية بالنسبة إليك.

تخيَّل فتاة يصيبها الضيق من عملها وترغب في تركه، لو أنها أحبت أن تتعمق في تفكيرها فستجد نفسها تلعب دور الضحية، فهي تقول لنفسها إن ما يمنعها من اتخاذ قرار بترك العمل هو أن سوق العمل نفسه سيئ. تفكيرها يوفر لها درجة أمان كبيرة، فهي في وضعها الحالي (الشكوى من العمل من دون البحث عن عمل جديد) لن تواجه الرفض الذي يواجهه بصورةٍ طبيعية أيُّ شخص يبحث عن عمل، ولن تشكِّك في كفاءتها.



تلك هي المزايا التي توفرها عقلية الضحية! إذا انتبهت تلك الفتاة إليها فستدرك عندها أنها اختارت البقاء في عملها بسبب تلك النتائج وليس بسبب المبررات التي كانت تقولها لنفسها، وعندها ستكون فرصتها أكبر في أن تتمكن من مواجهة نفسها وأن تتغلب على خوفها.

كيف تتخذ قرارًا لا يجلب الخسارة؟

الحقيقة الخامسة عن الخوف: الخوف من الوقوع في الخطأ.

الوقوع في الخطأ من أكبر الأشياء التي تمنعنا من المضي قدمًا في حياتنا وتجعلنا نخاف، والحل هنا هو أن نبني نموذج عدم الخسارة.



مثلًا، أنت تخاف من أن تتخذ قرارًا بأن تُكمل عملك وتستمر فيه، أو أن تنتقل إلى عمل جديد، وتشعر بثقل الاختيار عليك لأنك خائف من الخسارة، لكن ماذا لو أنك فكرت بهذه الطريقة: أمامي الآن اختياران: الأول، أنني ذهبت إلى العمل الجديد، هناك سأقابل أشخاصًا جددًا، وستكون تجربة جديدة بالنسبة إليَّ، وفي أسوأ الأحوال إن لم أُوفق في هذا العمل فسأتمكن من التعامل مع الأمر، وسأجد عملًا جديدًا آخر، وحتى إن فشلت هذه المحاولة ستكون بالنسبة إليَّ تجربة مثيرة، وسأتعلم منها كيفية التعامل مع فقدان العمل وحل المشكلات التي أواجهها إن أصبحت عاطلًا عن العمل. والثاني، أن أبقى في عملي الحالي، وعندها ستكون لديَّ فرصة كي أُعمق علاقاتي، وبالنسبة إلى العرض الجديد فسيزيد من شعوري بأنني مطلوب وأحصل على عروض التوظيف، ويمكنني أن أطلب ترقية، وحتى إن لم يُقبل طلبي فسأجد فرصة ثانية وأتبعها.

الأشخاص الذين يتعاملون مع الحياة بهذه الطريقة، فضلًا عن أن الخيارات تكون أسهل لهم، فإن البقاء معهم يصبح أمرًا ممتعًا

بحق.

لكي تتمكن من بناء نموذج عدم الخسارة، يجب أن تعيد تفكيرك في النتائج والفرص، وتغيِّر تفكيرك عن الأمان والخسارة.

الأمان لا يكون بامتلاك الأشياء، بل بالقدرة على التعامل مع الأمور. أنت لن تشعر بالأمان عندما تمتلك مالًا يكفيك طوال حياتك، بل ستشعر بالأمان عندما تمتلك قناعة بأنك مهما خسرت من المال فستتمكَّن من جلب المزيد، وستتمكن من التعامل مع الأمر.



إذا استطعت تبنِّي هذه النظرة، فستتمكن من التعامل مع مواقف الحياة وأنت واثق أنك لن تخسر شيئًا، خسارتك ليست مادية في الأساس، وسيتبدَّد الخوف من حياتك.

إلى أي مدى تجد حياتك كلها متكاملة؟

الحقيقة السادسة عن الخوف: التعامل مع أساس وجودنا.

فلنتأمل في المثالين التاليين:

١- مدير تنفيذي في شركة كبيرة (ناجح)، هُويته مرتبطة بعمله؛ فبالنسبة إليه عمله هو كل حياته.

٢- سيدة أطفالها كل حياتها، وترى نفسها أمًّا صالحة.

الأمر المشترك بينهما هو الإحساس الشديد بالحاجة، وأراهن أن معظمنا هكذا؛ مرتبط على المستوى العاطفي بأمر واحد، ويرى أن حياته كلها في وجود هذا الارتباط، فلو اختفى هذا الشيء فلن يصبح له أي وجود. وهذا أمر خطير جدًّا، فربط الحياة بشيء واحد بهذه الطريقة من الأسباب التي تؤدي إلى الخوف.

من المفترض أن تكون حياتك غنية، وليست مرتبطة كلها بجزء واحد مما تقوم به في حياتك!

المشكلة أننا لا نتعلم الدرس!

أنت مثلًا مرتبط بشيء ما في الماضي وخسرته وعانيت كثيرًا لفقدانه، ما الذي ستفعله الآن بعد خسارته؟

عوضًا عن إعادة تفكيرك في تصرفك، وجعل حياتك متكاملة ليست معتمدة على شيء واحد، ستجد أنك ستبحث عن البديل لهذا الشيء الذي خسرته وستربط حياتك كلها به من جديد!

فقط أومئ برأسك وقل «نعم»

الحقيقة السابعة عن الخوف: أن تقول «نعم».

لديَّ صورة في رأسي، وأريد أن تسير الأمور وفقًا لهذه الصورة، لكن في بعض الأحيان لا تجري الأحداث كما أرغب، وتحدث أمور غير متوقعة.

عندما أقول «لا» للأشياء غير المتوقعة، يسبب لي هذا توترًا وتعبًا، فـ«لا» تؤدي إلى ألم الرفض، وتعطي شعورًا بالضعف. لكن عندما أقول «نعم» لكل ما يحدث لي، أُزوِّد قدرتي على التكيف مع ما يحدث، وأتصرف من منطلق قوة وليس من منطلق ضعف.

فكرة عدم تقبل الاحتمالات تولِّد الخوف، لكن ليس هناك خوف أبدًا مع القبول التام لأي أمر يحدث.

١٤

لن أفشل إذا لم أجرِّب، ولن أنجح إلا بالتجربة.

شارلز مانز

مقدمة

أنت ـ مثل الجميع ـ اعتدت وتربيت على طريقة معينة للوصول إلى النجاح، هذه الطريقة باختصار هي أن تعمل كي تصل إلى هدفك، وكي تقيِّم عملك على أنه مثالي ويجب أن يخلو من الأخطاء قدر الإمكان.

تلك الطريقة تقدِّر النجاح أكثر من التعليم.

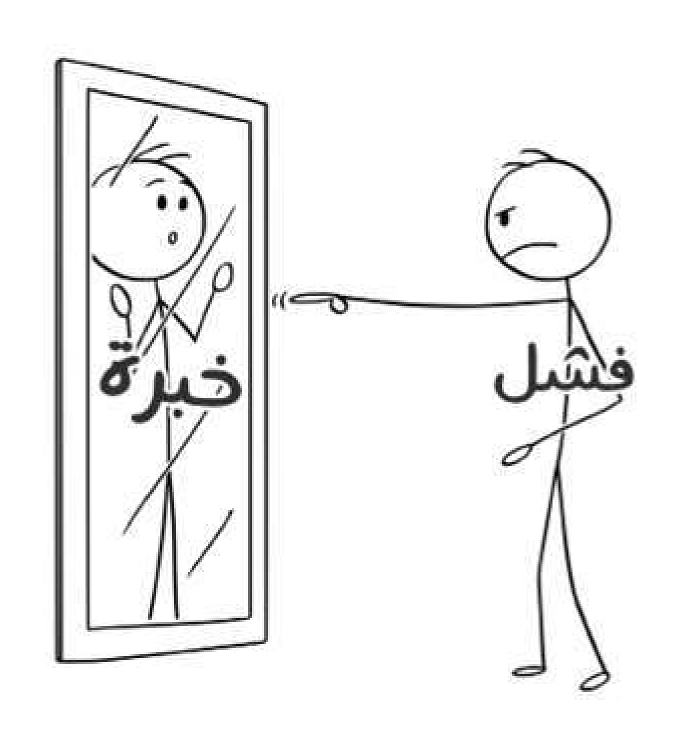
المنظور الذي يكره الفشل ويراه عكس النجاح منظور سيئ، لأن الحياة لا تسير بتلك الطريقة، فالفشل جزء طبيعي من الحياة، وعلينا أن نتقبله ونعرف كيف نتعامل معه.



كي تتطور على المستوى الفردي تحتاج إلى أن تتعلم مهارات جديدة، ولكي تتعلم مهارات جديدة تحتاج إلى أن تدخل ميادين جديدة، وكي تدخل ميادين جديدة عليك أن تجرب، وعندما تجرب هناك احتمال لأن تفشل.

النظر إلى الفشل من منظور مختلف

عليك أن تغيِّر تعريفك للفشل، فالتعريف القديم ينص على أن الفشل نتيجة نهائية وسلبية وحتمية تشير إلى عدم القدرة على أداء المهام وعدم تحقيق النجاح، ونحتاج إلى تغييره إلى التعريف الجديد الذي يقول إن الفشل نتيجة غير متوقعة وقصيرة المدى، تعكس تحديًا مستمرًّا، وتمثل فرصة لاكتساب المعرفة والتطور.



الاستفادة من الفشل

أطلقت منتجًا وهذا المنتج فشل، لو تركت الإخفاق الذي حدث يؤثر فيك ونظرت إلى الفشل بمعتقداتك القديمة، فالسلبية والنقد الذاتي سيضعفان معنوياتك، والنتيجة أنك لن تتعلم شيئًا، وبالتالي لن تستفيد شيئًا، فانظر إلى فشل المنتج على أنه نتيجة فجوة لديك بين الخيال والواقع (توقعت أمرًا ما، وهذا الأمر عندما طبقته لم يتحقق، إذن لديك فجوة بين الخيال والواقع عليك أن تملأها بالتعليم)، والنظرة بتلك الطريقة ستجعلك منيعًا ضد الإحباط، وستُطلق المشروع التالي بفرص فشل أقل.

التحدي يكون بالتحكم في معتقداتنا عن الإخفاقات.

ركِّز على التعلُّم من مواقف الفشل وستتقدم إلى الأمام.

الصبر مفتاح النجاح

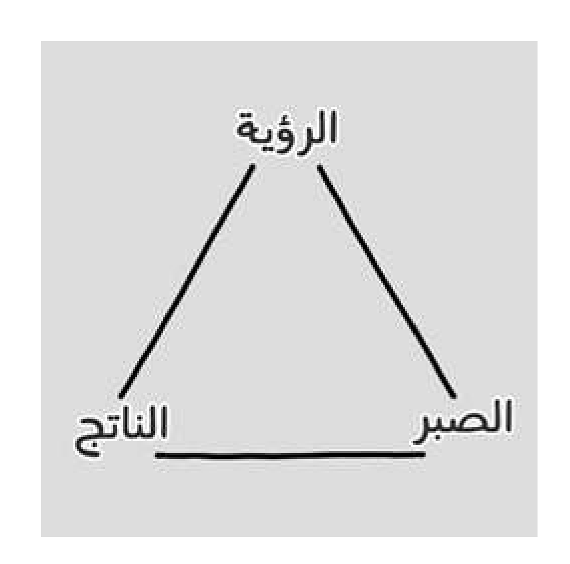
كي تتعلم عليك أن تفهم العلاقة بين الإخفاقات قصيرة المدى والنجاحات على المدى البعيد، العلاقة هي الصبر.

لن تستطيع أن تستغل قوة الفشل لصالحك إن لم تتحلَّ بالصبر، فأي منتج أو عمل أو هدف يمر بثلاث مراحل:

١- الرؤية.

٢- الصبر.

٣- الناتج.



الرؤية والناتج هما أسهل ما في الأمر، فمدتهما قصيرة، ونستطيع أن نقوم بهما بسهولة، لكن الصبر هو المرحلة الصعبة. وكي تسد فجوة التخيل والواقع، عليك بالتعلُّم كما ذكرنا، ولكي تتعلم فأنت تحتاج إلى الصبر. هذا هو السر!

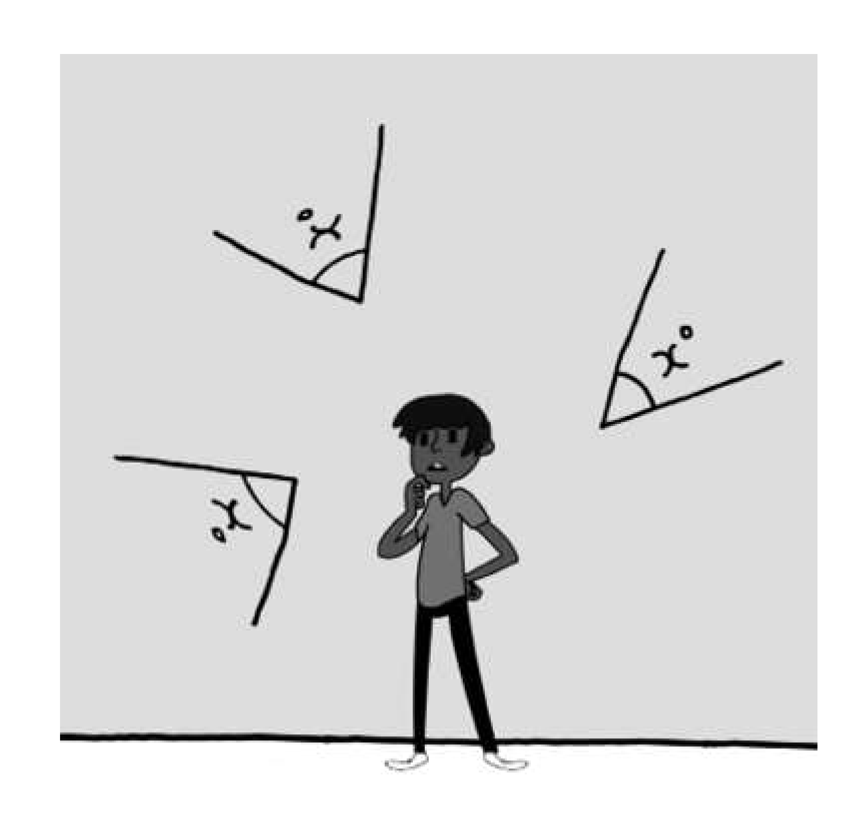
التفكير بواقعية

عندما تفكر بواقعية، تحمي نفسك من العجز غير العقلاني الذي يؤثر فيك في كثير من الأوقات، ويمنعك من النمو. فقد تتجنب مثلًا التجارب الجديدة (تجربة ممارسة نشاط جديد مثل التزحلق على الجليد أو لعب الجولف مثلًا) لأنك تخاف من الفشل، وخوفك من الفشل يُدخلك في حالة التفكير المحدود الذي يمنعك من النمو والتطور.

عندما تواجه هذه الأفكار المضللة، وتتجاهلها، وتهتم فقط بالأفكار المنطقية والواقعية، ولا تتهرب من شكوكك أو مخاوفك وتواجهها بصدق، ستبدأ بداية صحيحة.

من جميع الزوايا

عندما تواجه فشلًا فعليًّا، أو فشلًا على وشك الحدوث، انظر إليه من جميع الزوايا، واعلم أن الوضع الحالي، وإن كان ينطوي على خسارة صغيرة، فإنك إن تعاملت معه بطريقة مناسبة ستحقِّق من ورائه نجاحًا على المدى البعيد.



هناك طريقة قديمة لتعليم السباحة، وهي أن تلقي الطفل في الماء بعد تعليمه قليلًا عن أساسيات السباحة، ليسبح رغمًا عنه، ومن خلال صراعه ليحافظ على رأسه فوق الماء، سيتمكن من تصور السباحة وتعلُّمها بمفرده. الأمر نفسه ينطبق على العضلات، فالعضلات لا تنمو إلا لو طُبِّق عليها جهد يفوق مستواها المريح، فنحن البشر لا نتطور إلا عندما نواجه تحديات، ومن المهم أن تكون تلك التحديات صعبة.

تخيل لاعب جولف جديدًا، يلعب للمرَّة الأولى على أرض غير ممهدة جيدًا، مما يعرقل إحرازه نقاطًا على الرغم من كثيرٍ من المحاولات، لكنه بدلًا من أن ييأس بسبب ذلك، ينظر إلى الموضوع من جميع الجوانب، ويقول لنفسه: «أعلم أن البيئة غير مناسبة، ومتعبة لي، لكنها ستُعلِّمني اللعب، وسأتعلم منها أكثر مما أتعلمه في بيئة سهلة». ويكمل اللاعب محاولاته على الرغم من

فشله المتكرر، وبعد مرور الوقت تجعل التحديات والصعوبات مستواه أفضل.

عندما تنظر إلى الموضوعات من جميع الزوايا بتلك الطريقة، ستتعمَّد اختيار التحديات الجديدة والصعبة ولن تهرب منها.

قبول الفشل

كي تستخدم الفشل وسيلة للتقدم على المدى البعيد، يجب عليك أن تواجه الإنكار. فقد تنكر الفشل، وتنظر إلى الموضوع بكبر (لا تتحمل مسؤولية أخطائك، وترمي اللوم على أشخاص آخرين). لو تجاهلت مرحلة القبول تلك، فإن فشلك الذي نتحدث عنه على أنه مرحلة انتقالية سيصبح فشلًا حقيقيًّا، لأن القبول هو الذي من المفترض أن يجعلك تتعلم مما حدث.

في المرَّة التالية اقبل، بدلًا من أن تحاول اختلاق الأعذار، أو إخفاء الفشل تحت السجادة، ثم تدعي البراءة.

كي تتعلم القبول تحتاج إلى أمرين:

١- أن تتحكم في نفسك.

٢- أن يكون لديك ذكاء عاطفي.

التحكم في النفس

بعد المحاولات التي لم تنجح، خصوصًا لو كانت محاولات مؤثرة فيك، فهناك احتمال أن تفقد القدرة على التحكم في نفسك: لا تفكر باتِّزان، وقد تكون في حالة غضب أو قلق أو خوف. تلك الانفعالات السلبية تدفعك إلى تصرفات غير عقلانية كي تتجنب المسؤولية أو تتجنب المعاناة.

التحدي هو ألا تدع الانفعالات الداخلية تؤثر فيك، انظر إليها بإعجاب كأنك متفرج ولست مشاركًا، وتعامل معها على أنها عواصف ستنتهي من تلقاء نفسها (إن لم تتصرَّف بطريقةٍ تُفاقمها).

انفعالاتك وحالاتك المزاجية تشبه تمامًا العواصف، لكنها داخلية، فلو حدثت عاصفة رملية مثلًا، فما الذي ستفعله؟ لن تفعل شيئًا، بل ستجلس منتظرًا انتهاءها كي تكمل حياتك.

إن استطعت ألا تنغمس في عواطفك الداخلية، وتعاملت معها بالاستراتيجية نفسها، فستتمكن من التحكم في نفسك على نحوٍ أكبر، وستتعامل مع الخسائر بطريقة مفيدة أكثر.



الذكاء العاطفي

الذكاء العاطفي له دور كبير في التعامل مع الفشل، فكلما ازداد ذكاؤك العاطفي، تمكَّنت من رؤية الفرص وسط المحاولات الفاشلة، وتمكَّنت من التعامل معها على نحوٍ أفضل.

الذكاء العاطفي يقوم باختصار على تعوُّد التمييز بين عاطفتك وبين الأحداث. مثال: قدَّمت عرضًا في العمل، وشعرت بأنك فاشل لأنك لم تقدمه بطريقة مثالية، وقلت في نفسك: «أنا فاشل». لو كنت تتمتع بذكاء عاطفي، فستفصل بين مشاعرك التي تشعر بها وبين الحدث، وستتمكَّن من رؤية الموضوع من كل الاتجاهات المختلفة، وستقول لنفسك: «لستُ فاشلًا لأنه لم يكن لديَّ سوى يومين فقط للتحضير، وعلى الرغم من ذلك فقد جهزت عرضًا جيدًا. المشكلة فقط هي أنني خلطت بين نقطتين في بداية الشرح، وهذا ما سبَّب لي الارتباك، وجعل العرض ليس أفضل

عرض ممكن، لو تدرَّبت مدة أطول ما أخطأت ذلك الخطأ في البداية. في العرض التالي سأتدرَّب مدة أطول».



التحليل الداخلي بهذه الطريقة سيمكِّنك من التحكم في أفكارك ومشاعرك السلبية التي تنتابك بعد المشكلة مباشرةً، مما سيجعلك تتصرف بطريقة بنَّاءة بعد المشكلة ومع الفشل عمومًا، وذلك سيؤدي إلى مزيد من النجاح في المستقبل.

الجزء الخامس

بناء العقلية

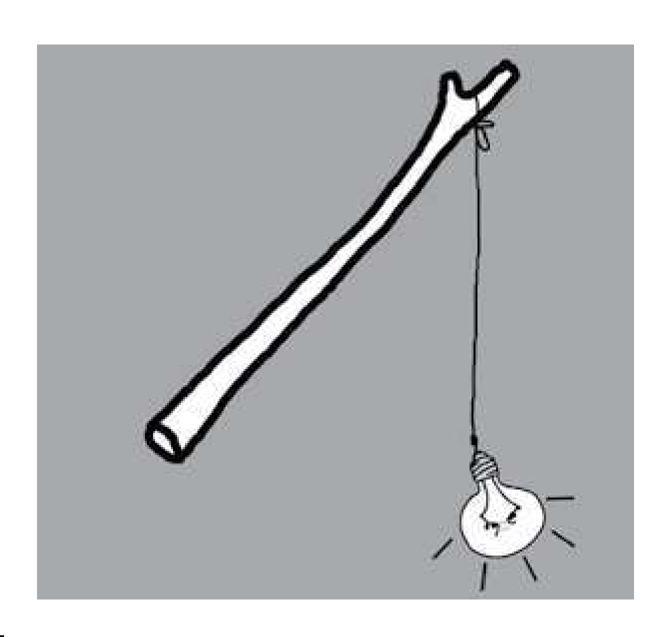
١٥

التفكير عملية شديدة الصعوبة، لذلك لا يمارسها إلا القليلون.

جون سي ماكسويل

مقدمة

تغيير طريقة التفكير لا يحدث من تلقاء نفسه. يتصور الناس أن الأفكار ـ العظيمة تحديدًا ـ تأتينا من العدم إلهامًا، وليس بالإمكان البحث عنها. والحقيقة أن أقرب تشبيه لعملية التفكير هو عملية الصيد، الفكرة تشبه الفريسة، وحتى تحصل على فريسة جيدة لا بد أن تمتلك أدوات صيد جيدة، ولا بد كذلك أن تجتهد وتلتمس كل طريق يوصلك إلى فريسة جيدة.

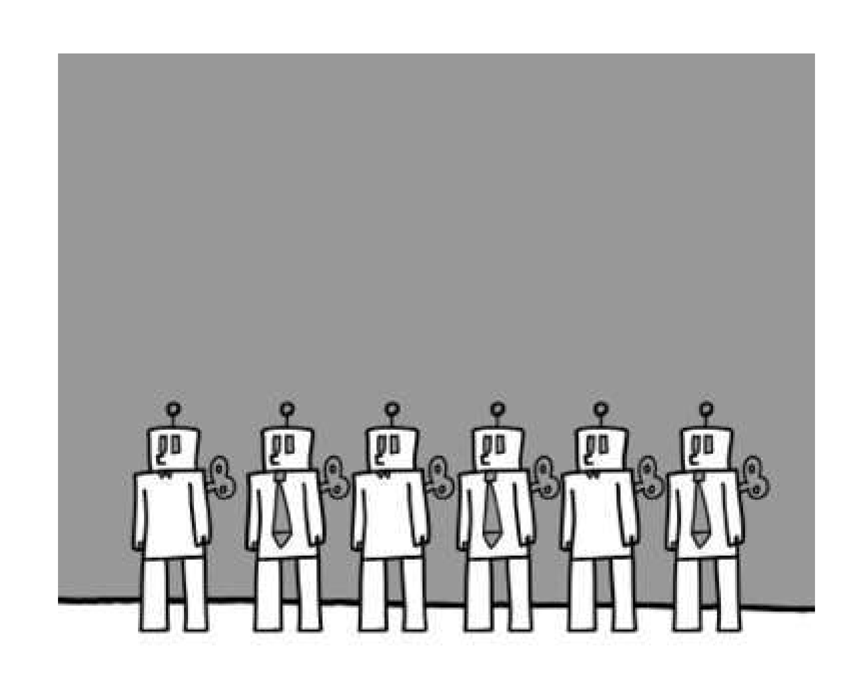


هناك سبع آليات للوصول إلى أفكار عظيمة، أو سبع أدوات صيد (على اعتبار أن الفكرة كالفريسة)، وهذا ما سنستعرضه في العناوين التالية.

التفكير الشمولي

يمنحنا الشمول دائمًا رؤية ناضجة، فالعقل يشبه النافذة التي ننظر من خلالها إلى أي شيء حولنا، وكلما اتسعت النافذة دخل النور أكثر، واتضحت الصورة أكثر، واتسع الأفق الذي نرى العالم تحته.

المجتمعات غالبًا ما تضع الناس داخل قوالب ثابتة، هذا إن لم يصنع الإنسان هذا القالب بنفسه، ويضع حدودًا لإبداعه بدوافع مثل الخوف والكسل والرغبة في الشعور بالاستقرار والأمان.



يدعونا مؤلف الكتاب إلى الخروج من هذه القوالب، وتبني الشعار القائل «إن الحياة ليست سوداء أو بيضاء دائمًا، فهناك مساحة

واسعة من اللون الرمادي، وهذه المساحة مليئة بالأفكار التي رفضناها ونتوجس منها خوفًا ونبحث عنها، وليس علينا إلا أن نلقي بأنفسنا في هذا العالم الضخم».

والإنسان كلما استكثر من الخبرات التي يكتسبها، وكلما تعرض لأفكار مختلفة عما تعوده وخرج من منطقة الراحة والأفكار السهلة التقليدية، فإنه يوسِّع حينئذٍ من المنظور الذي يرى العالم من خلاله، ويجعله منظورًا شاملًا، ومن ثَمَّ يكبر عالم الأفكار الخاص به.

التفكير المركَّز

إذا كنا قد شبهنا العقل في مرحلة التفكير الشمولي بالنافذة، فإن العقل في التفكير المركز يشبه المصباح، والمصباح حين يُخرج أشعة النور فإنه يخرجها إلى مسافات محددة لكن في كل الاتجاهات، والتفكير المركز يحتاج منا إلى تحويل عقولنا من مجرد مصابيح تُخرج أفكارًا كثيرة مشتَّتة إلى ليزر يُخرج شعاعًا واحدًا مركزًا إلى مسافات بعيدة.



يهدف التفكير المركز إلى تقليل التشتت، لأن التشتت يقلل من قوة التفكير ومن ثَمَّ تخرج الأفكار ضعيفة باهتة، وفي بعض الأحيان يكون التركيز ضروريًّا للخروج بفكرة صحيحة ناضجة لحل المشكلة.

يُبنى التفكير المركز على ثلاثة أمور:

١- التخلص من عوامل التشتت بوضع الأولويات

تُحدِّد الأمور الأكثر أهمية بالنسبة إليك، وتضعها على رأس القائمة، وإذا ما شعرت بالغرق في التفاصيل والتفكير في أمور هامشية عُد مرَّة أخرى إلى رأس القائمة حتى تقلِّل التشتت.

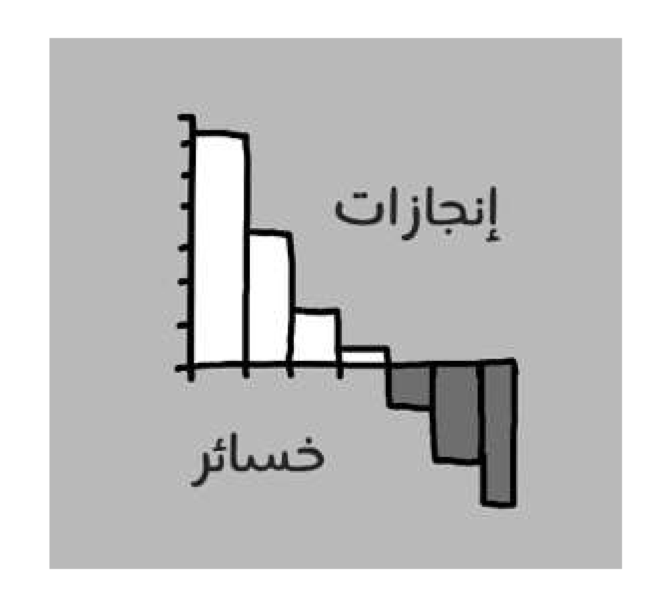
٢- وضع الأهداف

الأهداف قريبة المدى الواضحة بما يكفي تساعد على عدم تشتت الذهن، وتجعل العقل في حالة من التركيز لتحقيق هذا الهدف في أقصر وقت ممكن.



٣- التخلي

كما قلنا في مثال الليزر، فالتركيز وتوجيه الضوء أو طاقة التفكير في اتجاه واحد يعني التخلي عن بقية الأفكار الأخرى، وهذا الأمر قد يسبِّب مشكلة لدى بعض الأشخاص الذين يكرهون الخسارة، فالتخلي يجعلك تخسر بعض الأفكار في سبيل الوصول إلى فكرة واحدة كبيرة وجيدة.



الاستفادة من التفكير الإبداعي

يظن الناس غالبًا أن التفكير الإبداعي يمثل شيئًا أسطوريًّا، وهذا من المبالغات الشديدة، لأنك لو نظرت عن كثب إلى إنسان مبدع وحاولت تتبُّع أعماله ودراسة إبداعه، فستتمكن من استنباط النمط الذي سار عليه.

الإبداع ليس شيئًا عشوائيًّا، وإنما يُبنى على المعارف والخبرات السابقة، ولو تأملت أعمال إنسان مبدع فستجد أنه تربى في بيئة

معينة، وتعلم فيها بطريقة معينة، وهذه البيئة هي التي ساعدته على أن يكون مبدعًا.

والبيئة التي تساعد على التفكير الإبداعي لها ثلاثة شروط:

١- وجود الخيارات البديلة

تستطيع تدريب نفسك على هذا عن طريق استكشاف الاحتمالات الأخرى، فهذا يستدعي تنشيط حاسة الخيال لديك، والذي يمثل العنصر الأول في عملية التفكير الإبداعي.

٢- عدم الخوف من الفشل

الإبداع عمومًا يحتاج إلى مجازفات كبيرة. وبعبارة أخرى فإن الإبداع يحتاج إلى أن تكون غبيًّا، لأن هذا الغباء هو الذي يخرج بالمبدع عن القالب التقليدي، ولأن الغبي لا يخاف الاعتراف بغبائه وفشله، فهو دائمًا مستعد للتجارب الجديدة حتى لو فشل فيها.

٣- التعرض لأنماط فكرية جديدة

يحدث هذا بالسفر إلى أماكن جديدة، أو باستكشاف ثقافات وتقاليد جديدة، فهذا يساعد على معالجة الأمور بطريقة أكثر مرونة من خلال توظيف الأفكار على نحوٍ مختلف.

توظيف التفكير الواقعي

مشكلة عملية التفكير أنها تعتمد في جزء كبير منها على الخيال، وهذا الخيال يُبنى في الغالب على الأمل، وهنا تكمن المشكلة، لأن الأماني تعطينا أفكارًا غير قابلة للتطبيق وتحقيق النتائج، لأنها في الأصل ليست مبنية على شيء واقعي ملموس وإنما على ما نتمناه.

حتى لا تقع في شراك الأفكار الوهمية التي تُبنى على الآمال، فإن بعض القسوة على النفس تصبح ضرورية، هذه هي اللمسة الواقعية التي تحتاج إليها الأفكار لتصبح أكثر نضجًا، فالناس دائمًا يميلون إلى تجميل التفاصيل والحقائق وخصوصًا ما يكون مؤلمًا منها، لذا تجد الكثيرين يعظمون نجاحاتهم ويقللون من فشلهم هروبًا من التوتر الذي تجلبه لهم الحقيقة.

إن طريقة التفكير السابقة مليئة بالفجوات التي يمكنك تجنبها بالنظر إلى الجوانب السلبية من الأمور، وهذا ينمي بداخلك تقدير الحقيقة واحترام ضعفك البشري، وهو أمر وإن كان شاقًّا ومؤلمًا، لكنه يساعدك على الاطمئنان على المدى البعيد، ففي أسوأ الأحوال سيحدث أمر كنت تتوقعه.

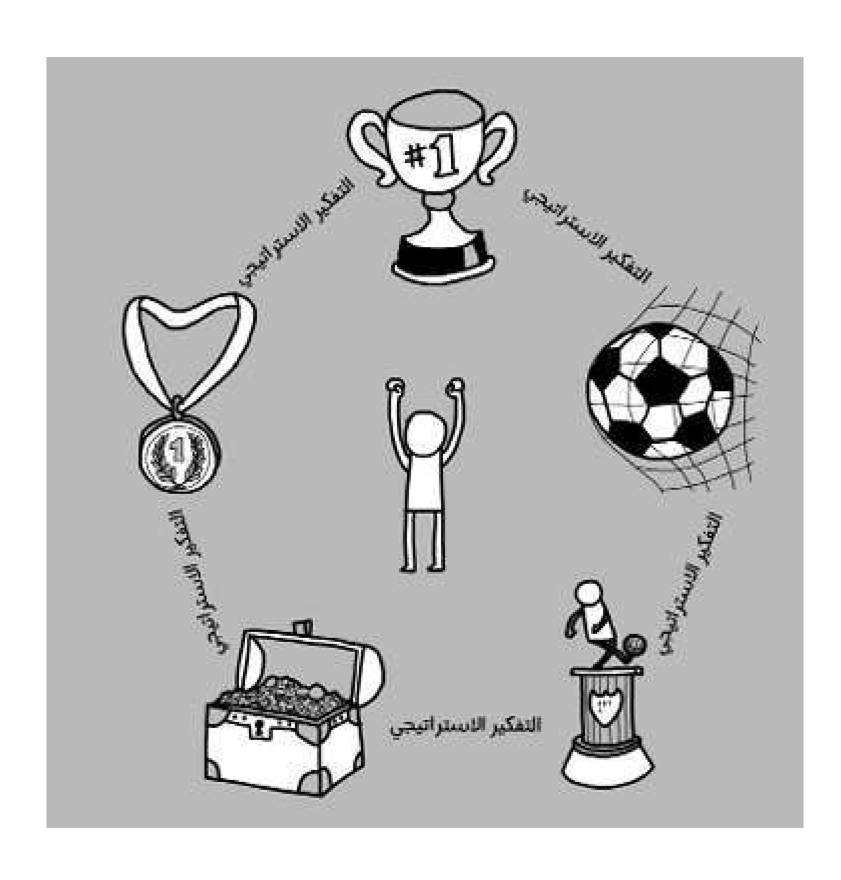
أهم ما يميز التفكير الواقعي أنه يقلص الفارق بين التوقعات والواقع، فيحميك من خيبات الأمل.

الاستفادة من التفكير الاستراتيجي

التفكير الاستراتيجي يشبه الخيط الذي يربط الأحلام بعضها ببعض، فأحلام الإنسان كثيرة ومتشعبة ومتنوعة، وعدم السيطرة

عليها يجعل نتائجها ضئيلة مقارنة بالمجهود المبذول فيها، لذا تحتاج إلى التفكير الاستراتيجي لتنظيم طموحاتك وإدارتها.

مفتاح التفكير الاستراتيجي هو أن تسأل «لماذا؟»، قبل أن تسأل «كيف؟»، ولو افترضنا مثلًا أن هناك جسرًا أو «كوبري» مطلوب إنشاؤه، ربما تجد ألف مهندس يستطيع تصميمه وعمل دراسة جدوى له وتحديد مواصفاته وغير ذلك، لكن المهندس المتميز فعلًا هو الذي سوف يسأل: هل نحتاج إلى هذا الجسر بالفعل أم لا؟ فالسؤال بـ«لماذا» يجعلك تفكر في أسباب اتخاذ القرار كافة، ومن ثَمَّ يمكنك استيعاب كل الاحتمالات والفرص الممكنة والتفكير بشكل استراتيجي لاإراديًّا.



التعلُّم من التفكير التأملي

يمر كل إنسان بكثير من التجارب السيئة والجيدة على حدٍّ سواء، وهذه التجارب تترك أثرًا عاطفيًّا بداخلنا يؤثر في تفكيرنا المستقبلي فيما بعد، وهنا يأتي دور التفكير التأملي الذي يساعدنا على البعد عن المشاعر التي تتركها فينا التجارب، ومن ثَمَّ يمكننا الاستفادة من التجارب بخبرات عقلانية.



يمكنك أن تزيد قدرتك على التفكير التأملي عن طريق تأمل تجاربك السابقة، وهذا أمر شاق جدًّا وممل، لذا فإن أكثر الناس يبتعدون عنه، ولا يتمكن من القيام به إلا أولئك الذين يخصصون له وقتًا من يومهم، كأن تفكر كل يوم قبل النوم في أحداث يومك كمتفرج من دون أن تشارك فيها، فأنت بهذا تجرِّد تفكيرك من العواطف تمامًا وتصبح أكثر عقلانية.

ممارسة التفكير الإيثاري

التفكير الإيثاري يمنحك الإشباع الذاتي لأنه يجعلك تشعر أنك جزء من شيء أعظم من نفسك، والغريب حقًّا أنك لو تعاملت مع

الشيء الذي تفعله من هذا المنطلق فستحصل على نتائج عظيمة لنفسك ولغيرك.

لنفترض مثلًا أنك تبيع دواءً، لكنك قررت أن تبيعه ليحصل الناس على الشفاء، وتخليت عن فكرة الربح التي تسيطر عليك، فأنت بهذا لن تخسر وستربح مرتين: مرَّة حين تبيع الدواء، ومرَّة حين تشعر أنك نفعت الآخرين.

التفكير الإيثاري يعني أن تتخلى عن أنانيتك واحتياجاتك وتنظر إلى احتياجات الآخرين، وهذا يتطلب منك أن تراجع دوافعك باستمرار، وأن تسأل كل صباح: «ما الخير الذي أنوي تقديمه اليوم؟ هل أفكر في الآخرين أم في نفسي فقط؟».

١٦

التفكير صعب، لذلك فمعظم الناس يطلقون الأحكام.

كارل يونغ

مقدمة

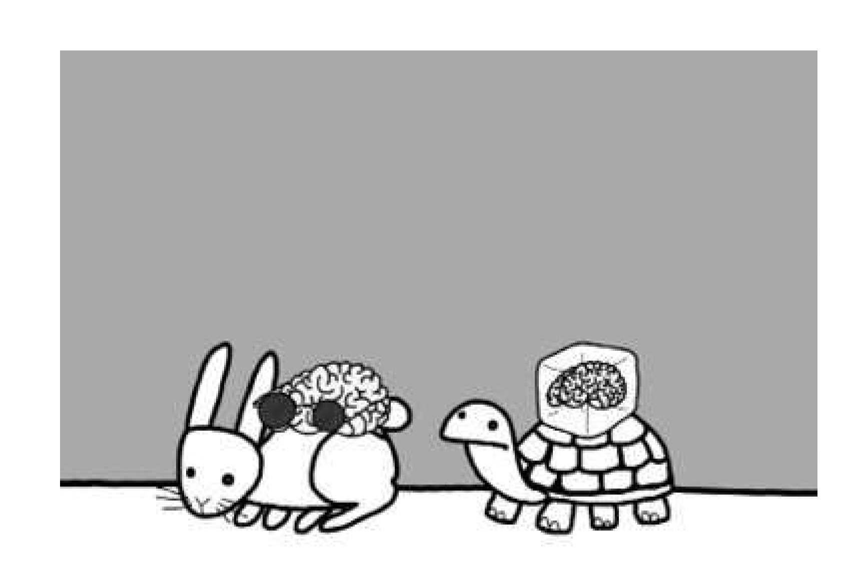
في هذا الكتاب، يشرح عالم النَّفس «دانيال كانمان»، الحائز جائزة نوبل في الاقتصاد، طريقة عمل عقولنا، وكيف يعمل النظامان اللذان يوجهان أفكارنا. ووفقًا للمؤلف، فإن فهم كيفية عمل هاتين الطريقتين للتفكير سيساعدنا في اتخاذ القرارات الشخصية والمهنية الصحيحة.

النظامان اللذان يسيطران على أنشطتنا العقلية

يتحكم في أنشطتنا العقلية نظامان مختلفان: النظام الأول البديهي سريع وينتج ردودًا فورية، والنظام الثاني العقلاني مبرمج للتفكير والتحليل والتقييم، ومن ثَمَّ الاستجابة.

النظام الأول البديهي مسؤول عن الأنشطة التلقائية مثل المشي، بينما يحتاج النظام الثاني العقلاني إلى اهتمامك الكامل ليعمل، فعادة عندما تفعل شيئًا ليس فعلًا تلقائيًّا، مثل العملية الحسابية (٥×٥)، ستعتمد على النظام الثاني العقلاني لاستخلاص النتائج باستخدام المعرفة ذات الصلة بالموضوع.

في كثير من المواقف يعمل النظامان معًا، عندما تقود ليلًا وتولي اهتمامًا كبيرًا بالقيادة، على سبيل المثال، أو عندما تسعى جاهدًا للمشي متماسكًا وأنت متوتر، فإن عقلك يستخدم كلا النظامين، وأنت لا تعرف ذلك. وفي الواقع عندما تؤدي أي نشاط عقلي، يكون من الصعب للغاية معرفة ما إذا كان النظام الأول هو الذي يعمل، أم النظام الثاني.



كيفية تداخل النظامين

يمنحك النظام البديهي إشارات تتمثل في «الانطباعات والمشاعر والحدس»، استنادًا إلى الأفكار والمعتقدات التي صاغها النظام العقلاني.

أهمية معرفة الفرق بين النظامين

لأنه يمكن للنظام الأول البديهي القفز إلى الاستنتاجات، فسيرتكب الأخطاء في كثير من الحالات. فلو كنت على وعي بتلك الأخطاء، واستدعيت النظام الثاني العقلاني للتعامل معها، فستفكر بطريقة أكثر كفاءة وستتعامل معها بطريقة ملائمة.

المرجعية الشخصية والحكم على الأمور

إن عقولنا مهيأة دائمًا للتفاؤل، حتى عندما لا تكون هناك ضمانات لتحقيق نتائج جيدة، فالتفاؤل يعطينا انطباعًا بأن لدينا سيطرة كبيرة على الموقف، وهذا قد لا يكون صحيحًا. وهذا الشعور بالتفاؤل الوهمي، سيعوق قدرتنا العقلانية على حساب المخاطر، وسيمنعنا من التعلم من أخطاء الماضي، أو من مشورة الخبراء في هذا المجال، على الرغم من أن الموضوعية هنا كانت ستساعدنا على اتخاذ قرارات جيدة، والحكم على الأمور بطريقة صحيحة.

لملاحظة كيف يمكن للنظر إلى الموقف بطريقة موضوعية بحتة، أن يغير وجهة نظرنا، فتخيل أن شخصًا ما يكسب مائة دولار في

الأسبوع، قد خسر لتوِّه خمسين دولارًا، فالخمسون دولارًا ستمثل خسارة كبيرة له. لكن، إذا فقد شخص يكسب ثلاثين ألف دولار في الأسبوع المبلغ نفسه، الخمسين دولارًا، فستكون هذه الخسارة ضئيلة نسبيًّا.

بسبب تغيُّر مرجعية الأشخاص تغيَّر الموقف، فما تحتاج إلى تعلمه هو أنه لا ينبغي دائمًا استخدام المنطق والحقائق البحتة للتوصل إلى استنتاجات أو أحكام، ويجب أيضًا مراعاة ظروف الشخص ومزاجه والعوامل الأخرى.

التأثيرات الخارجية يمكن أن تؤثر في خياراتنا

إن التأثيرات الخارجية تؤثر بدرجة كبيرة في خياراتنا وحكمنا على الأمور. فمثلًا، ربما تعتقد أنك حققت صفقة جيدة بشرائك منتجًا، انخفض سعره من أربعين إلى خمسة وثلاثين دولارًا، ومع ذلك فلن ترى أن الخمسة والثلاثين دولارًا صفقة جيدة، إذا وجدت المنتج نفسه يباع بسعر ثلاثين دولارًا.

ردود أفعالنا العاطفية أيضًا تؤثر فينا، فعندما نتعرض لأخبار سيئة، عادةً ما سنترك عواطفنا تؤثر في حكمنا على الأمور.
مثال: إذا قرأنا أخبارًا حول تحطم طائرة، فقد نبدأ بالاعتقاد أن الطائرات ليست آمنة، حتى لو كانت حوادث الطيران إحصائيًّا نادرة للغاية، وستبدأ عقولنا - بلا وعي - في تصديق المخاطر، حتى لو لم تكُن عقلانية.



إن فهم تأثير ذلك فينا، يمنحنا القدرة على تقليل هذا الاتجاه غير المنطقي، واتخاذ قرارات أفضل وأكثر منطقية ودقة. مثال: تخيل أنك تُجري اختبارًا، وأن هناك سؤالًا يتضمن أربعة خيارات للإجابة عليه. إذا لم تكن متأكدًا من الإجابة، فمن المحتمل أنك ستحدد الإجابة التي تبدو مألوفة أكثر، وذلك لأن عقولنا تفترض تلقائيًّا أن ما هو مألوف يجب أن يكون أيضًا صحيحًا.

إذا كنت على دراية بتأثير ذلك فيك، فمن المُرجح أن تستخدم التفكير العقلاني، وتصل إلى إجابة ملائمة أكثر. وبالطريقة نفسها، إذا طبقت تفكيرًا عقلانيًّا للتفكير في حوادث تحطم الطائرات، فستدرك أن فرص حدوثها لك منخفضة جدًّا.

العواطف تؤثر في عملية صُنع القرار

هناك كثير من الطرق الأخرى التي تؤثر فيها العواطف على حكمنا وقراراتنا، فالصور النمطية والافتراضات والبديهة طرق شائعة جدًّا لذلك.

إن الظرف أو الحدث الذي له تأثير عاطفي أكبر فينا، هو ما يجذب انتباهنا عادةً، وذلك لأن هذا النوع من المواقف يستدعي الذاكرة الترابطية للنظام الأول البديهي. وعقلنا يعالج ما تنقله الذاكرة الترابطية ويتخذ القرارات، حتى لو لم تكن لديه كل الحقائق التي ينبغي معرفتها.

مثال: من المحتمل أن يختار الأطباء إجراءً ما، إذا علموا أن احتمالية البقاء على قيد الحياة هي ٩٠٪، عما إذا كانوا يعلمون أن احتمالية الوفاة هي ١٠٪. لأن الرابطة التي أُجريت في هذه الحالة، هي مع البقاء على قيد الحياة، وهذا يجعل النظام الأول يعطي وزنًا أكبر لها، لأنها قرار إيجابي.



يجب علينا إجبار نظامنا الثاني على تحليل الحقائق لاتخاذ قراراتنا، بدلًا من ترك عواطفنا تتولى المسؤولية، وبهذه الطريقة فقط يمكننا التغلب على هذا التأثير في خياراتنا.

عقولنا تسعى إلى اتباع المسار الأقل تعقيدًا

عندما نواجه وضعًا ما، فإن الاستجابة النموذجية ستتمثل في اختيار الطريقة الأسهل. تميل عقولنا إلى اتباع المسار الأقل تعقيدًا، ونقبل التفسير الأقل ارتباكًا.



إن التشكيك في شيء ما أو عدم الإيمان به، يمثِّل مهمة تتطلب كثيرًا من الجهد لعقولنا، لذلك يميل النظام الأول إلى تقديم الموقف بأبسط طريقة ممكنة.

مثال: عندما يكون لديك طريقان مختلفان يؤديان إلى أحد الفنادق، فإنك تختار غريزيًّا الطريق المعروف أكثر بالنسبة إليك.

في هذه المواقف، يعتمد الأفراد على النظام الأول. يظهر النظام الثاني فقط عندما تكون في موقف مربك للغاية، أو عندما تدرك أن الاتجاه خاطئ، ويبطئ هذا النظام العملية العقلية، ويحل المشكلة بالتفكير التحليلي والمنطق المعقول.

نحن في حاجة إلى تشجيع عقولنا للنظر إلى أبعد من التأثيرات والأنماط، لمراقبة الحقائق المتاحة، وتجاهل المشاعر والانطباعات والبديهة.

البديهة وتعارضها مع الأحكام الواقعية

ليس كل ما يحدث منطقيًّا، ولا يمكننا دائمًا تقديم تفسير منطقي لكل شيء، لكن عقولنا تحاول إنشاء قصص لجعل كل المواقف أكثر منطقية. ومن أجل فهم الأشياء بسهولة، فإن عقولنا تخلق أوهامًا، وهذه القصص المخترعة نسميها «البديهة».

كنتيجة لتأثير البديهة، قد ينتهي بك الأمر إلى اتخاذ قرار في موقف معين، يتعارض تمامًا مع الحقائق الواقعية، والقرارات أو الأحكام التي لا تستند إلى حقائق واقعية تكون خاطئة.

هل هذا يعني أن البديهة مجرد مغالطة؟

ليس دائمًا، فالبديهة أحيانًا تكون مفيدة، وخصوصًا ما يسمى «بديهة الخبراء»، وينشأ هذا الشعور بعد تجربة ثرية في مجال ما. فمثلًا، قد يشعر الطبيب المتمرس ذو الخبرة العالية أن المريض يعاني من مشكلة معينة، وهذا قد لا يكون واضحًا لطبيب آخر أقل خبرة. ينشأ هذا النوع من البديهة من انعكاسات العقل، ويمكن الوثوق به عندما يأتي من متخصص، ففي حالة الطبيب الذي شاهد كثيرًا من المرضى الذين يعانون أعراضًا مماثلة، ستكون بديهته مبنية على هذه التجارب.

يجب أن نكون حذرين عند الاعتماد على بديهتنا؛ نثق بها فقط عندما يكون لدينا أساس متين لتلك الثقة. فمثلًا، يمكن الوثوق ببديهة الأم لأنها تعرف طفلها جيدًا، وفي المقابل فإن الشعور البديهي بأن شخصًا تعرفه قد يتعرض لحادث سيارة، ربما يكون مجرد خوف غير عقلاني.

كيف يؤثر فينا الخوف من الخسارة؟

فاز «دانيال كانمان» بجائزة نوبل في الاقتصاد، عن نظرية تشرح مفهوم «القيمة مقابل المال»، وتنص النظرية على ما يلي:

- لا يمكن قياس قيمة المال إلا بنقطة مرجعية لكل شخص.
- كل شخص حساس بدرجة غير متساوية للخسارة النقدية.
- لا أحد يحب أن يخسر المال.

يفوق الخوف من خسارة المال متعة الربح، وهذا الخوف يدفعنا إلى تفويت فرص كبيرة، ولهذا السبب سيتردد المستثمر في بيع الأسهم، على الرغم من تراجع السعر. إن كرهه للخسائر سيمنعه من البيع عندما ينخفض السعر إلى ما دون القيمة التي دفعها، مما يترك السعر ينخفض أكثر، إلى أن يصبح الاستثمار بالفعل في المنطقة الحمراء.

دليل آخر على النفور من الخسارة، وهو «تأثير الموارد» الذي يوضح أن البشر يولون قيمة أكبر للأشياء، لمجرد أنهم يملكونها، فنحن نضيف قيمة وأهمية إلى الأشياء التي لدينا بالفعل، ويظهر

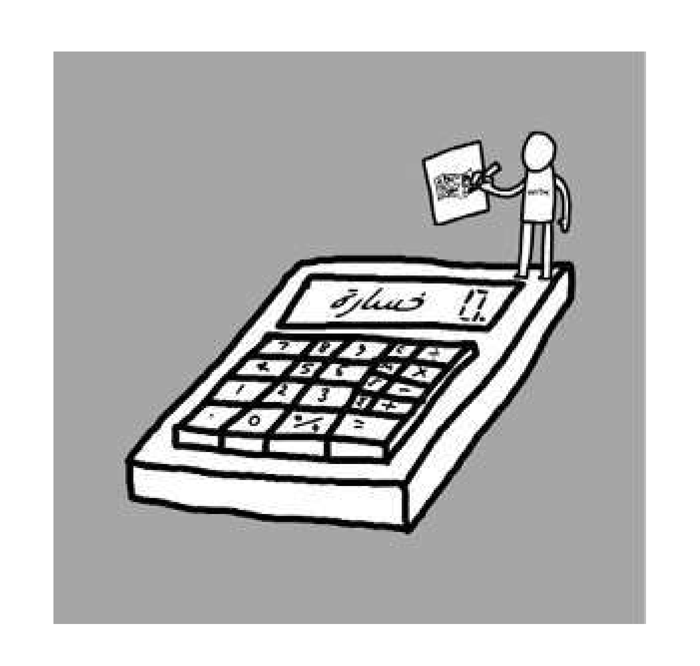
هذا جليًّا عند عرضنا لها للبيع. فمثلًا، إذا كنت تحاول بيع ساعة قديمة تخص والدك، فقد يكون السعر الذي تتوقعه أكبر بكثير من المبلغ الذي سيكون المشتري العادل على استعداد لدفعه. إنك ستضيف قيمة وهمية إلى القيمة الفعلية للساعة، نظرًا إلى ارتباطك بها وارتباطها بوالدك. هذه الرابطة ليست لها قيمة عند المشتري، لذلك فلن يرى أي مبرر لسعرك.

إن خوفنا المتأصل من فقداننا لشيء ما، يحفزنا على تعويض هذه الخسارة من خلال تأكيد قيمة أعلى.

نظرية المنظور وطريقة عرض الخيارات

تسلِّط «نظرية المنظور» الضوء على الحقيقة المتمثلة في أنه يمكننا اتخاذ قرارات مختلفة، بناءً على الأحداث نفسها، اعتمادًا على الطريقة التي يجري بها عرض الاختيارات وصياغتها.

مثال: المستثمر الذي لديه خياران، الأول ربح محدد تمامًا قدره ألف دولار، والثاني فرصة بنسبة ٥٠٪ لربحٍ قدره ألفان وخمسمائة دولار، سيختار الأول، وقد يكون الربح المحتمل من الخيار الأخير أفضل، لكن الطريقة التي قُدِّم بها تجعل الربح المضمون بقيمة ألف دولار الخيار الأفضل.



ومع ذلك، لو قُدِّمت الاحتمالات نفسها بطريقة مختلفة، فستختلف النتائج: لدى المستثمر نفسه خياران، الأول خسارة محددة قدرها ألف دولار، مقابل الخيار الثاني وهو فرصة بنسبة ٥٠٪ بأنه سيخسر بقيمة ألفين وخمسمائة دولار. سيرى المستثمر المثال الأخير مخاطرة أكبر عند مقارنته بالمثال الأول.

عملية صُنع القرار وفقًا لنظرية المنظور تجري على مرحلتين:

١- مرحلة التحرير: تحدث عند تحليل الاحتمالات، وهنا سيكون لطريقة العرض تأثير كبير.

٢- مرحلة التقييم: تحدث عندما نختار الاختيار الأفضل الذي سيعود علينا بأفضل قيمة ممكنة.

ضع في اعتبارك أن هذه القيمة تحدَّد عن طريق الخسارة أو الربح، ونظامنا الأول ينطوي على نفور قوي من الخسائر.

خاتمة

عندما نفهم المزيد عن تأثير نظام العقل البديهي، يمكننا فقط أن ندرك كيف تحدث القرارات غير المنطقية، وما يجب علينا فعله لتجنبها. نحن متأثرون بغير وعي بمجموعة متنوعة من العوامل الخارجية. ولاتخاذ قرارات عقلانية يجب أن نكون حذرين من هذه التأثيرات، عن طريق إشراك نظامنا الثاني في التفكير.

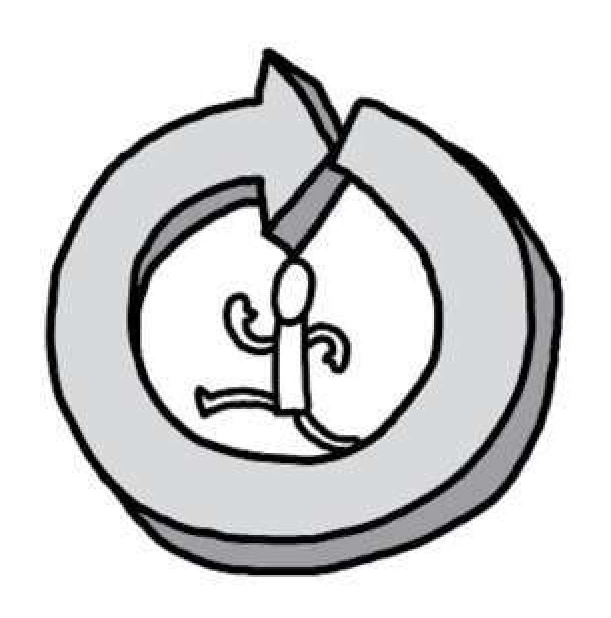
١٧

إذا استطعت أن تفهم الحِيَل التي يمارسها عليك عقلك، وتواجهها، فإنه سيصبح أكبر حليف لك.

كتاب «أنت لست مخك»

مقدمة

معظم الناس يقضون وقتًا طويلًا من حياتهم في حلقة مفرغة كردة فعل لمجابهة كل ما يحدث داخل عقولهم من الأفكار السلبية، مثل الخوف من التحدث أمام الجماهير، ورهاب العلاقات الاجتماعية، حيث يرسل المخ رسائل تخبرهم بأنهم بلا قيمة، ولا يستحقون الحياة أو الحب.

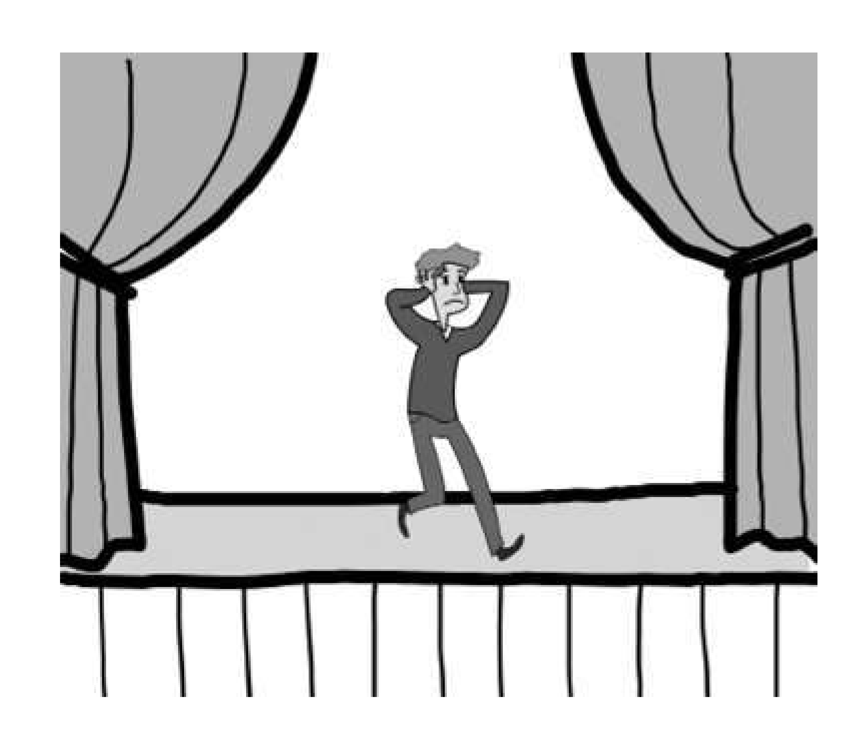


هذا الكتاب يدعونا إلى تغيير وتحدي تلك الأنماط الراسخة، عن طريق التركيز على جعل المخ حليفًا لك، بعد تحييد عداوته. ستتعرف على حيل المخ وكيفية مواجهتها، فله رسالات خادعة عديدة، تبرمجنا بصبغة الأفكار السلبية، أشهرها «أنا لست جيدًا بشكل كافٍ».

من الآن فصاعدًا لا تصدق مخك، ولا تتبعه اتباعًا أعمى بلا بصيرة، فتلك الأفكار السلبية لا تعبر عنك أنت، بل هي رسائل مبتورة بلا أصل داخل مخك، فلا تستمع إليها.

رسائل المخ الكاذبة

هل تفعل أشياء لا ترغب فيها؟ هل تشعر أحيانًا بالعجز عقليًّا وعاطفيًّا؟



ذلك بسبب رسائل المخ الكاذبة، تلك الرسائل تستحث بواعث مؤذية تضلك عن سبيل تحقيق أهدافك ونياتك، وتتسبب في التفكير والتوتر بإفراط.

أحد مرتادي عيادة المؤلف، كان موهوبًا بحق في التحدث أمام الجماهير، لكن تسللت الأفكار الخادعة إلى عقله، وبدأت في السيطرة عليه، فأيقن أنه لا يستحق أي خير، ووصل به الأمر إلى الرهاب المرضي من مخاطبة الجماهير والخوف من الرفض لسنوات عديدة. كانت طفولته هي المسببة بالطبع لذلك، لكن هناك حدثًا وقع له في سن العشرين، كان له أثر مدوٍّ، ففي أحد الأيام تجمَّد بطل قصتنا في مكانه أمام أحد المنتجين، ولم يتفوه بكلمة، ومنذ ذلك الحين ومخه يتجاهل جميع صفاته المميزة ويركز على عيوبه. شغلته تلك الرسائل المزعجة وجعلته يتجنب اختبارات الإلقاء برمتها، وعززت قناعته السلبية عن نفسه.

عند مواجهتك للمشكلة نفسها، قد تظن أنه لا بد من تصديق ما يمليه المخ عليك، لكن ما يقوله لك مخك قد لا يكون صحيحًا

دائمًا. لذلك لا تقُل: «قدري أن جيناتي تقودني إلى هذه الأفكار والأفعال»، فأيُّ شخصٍ يمكنه الفكاك من تلك القيود، ويستطيع تخطي العقبات الموروثة المتأصلة بتعديل طريقة عمل مخه.

ترابط الخلايا العصبية المخية بطريقةٍ ما قد يُصعِّب تغيير العادات

لماذا على الرغم من معرفتنا بمخاطر التدخين، والتناول المفرط لمثلجات الآيس كريم، لا نتوقف عن هذه الأفعال المضرة؟ لماذا تبدو بعض العادات عصية على التغيير؟

العادات السلبية تُشعرك باللذة في بادئ الأمر، وترتبط تلك اللذة بفعل هذه العادات، مما يؤدي إلى تعزيز ترابط عصبي مخي تجاه القيام بها.

أحد مرتادي عيادة المؤلف، كان يعمل مسؤولًا تنفيذيًّا، ويشعر بالضغط العصبي لأن الكثيرين كانوا يتهافتون عليه لطلب نصيحته ومشورته، فحاول التغلب على مشاعر الضغط السلبية تلك، بتناول كأس من الخمر يوميًّا، لكن مع الوقت، ازداد احتياجه إلى زيادة عدد الكؤوس كي يحصل على شعور الراحة المؤقتة الذي وصل إليه في أول الأمر. ومع مرور مزيد ومزيد من الوقت، ازداد التوتر أكثر من ذي قبل، بسبب تفاقم رغبته الملحة المزعجة ليشرب الخمر، أي أن آلية تخفيفه للتوتر - وهي الخمر - تحولت إلى مسبب للتوتر.



الشيء نفسه يحدث عندما تركز على رسائل مخك الخادعة، مثل «أنا لست جيدًا»، وتعمد إلى التخلص من إزعاجها بارتكاب عادةٍ تحاول بها تخفيف وطأة تلك الرسائل، مثل شرب السجائر أو التطلع للحصول على اعتراف الآخرين دائمًا، هكذا تُسجن داخل حدود مخك. عليك الخروج من دائرة الرسائل السلبية المفرغ، كي لا تجعلها تتحول إلى حقيقة، فلا تُغذِّ «وحشك» باستجابتك للرسائل السلبية، ولا تعوِّد نفسك على الحلول المؤقتة بالعادات المؤذية.

فمثلًا جملة «أنا لا أستحق الحب، أنا مثير للاشمئزاز»، قد ينتج عنها شعور جسدي قوي يدفعك إلى الانغماس في ملذات الطعام وما شابهها، وبالتالي تتضرر صحتك.

المرونة العصبية وإعادة تشكيل ترابط الخلايا العصبية

يمكنك إعادة برمجة مخك للعمل من أجل مصلحتك أنت، بدلًا من عداوته إياك، باستخدام المرونة العصبية.

المرونة العصبية تعني إعطاء أجزاء من الموصلات العصبية بالمخ أدوارًا ومهام جديدة، لذلك هي تغير طريقة تفكيرك. تلك الطريقة قائمة على تركيز وتوجيه الانتباه الواعي، وهي تمكنك من كشف خداع الرسائل الكاذبة، بدلًا من تصديقها، فعندما توجه انتباهك وتنتقي خياراتك، حينها ستستطيع إعادة برمجة عقلك.

إحدى النساء تعرضت لسكتة دماغية أدت إلى توقف نصف عضلاتها عن الحركة، وعلى الرغم من محاولات موظفي إعادة التأهيل المضنية، فلم تتعافَ السيدة، بل انتكست بسبب شعورها بالفشل الذريع لأنها لم تُشفَ سريعًا كما توقعت. لكن بعد أن تعرفت على رسائل الخداع التي كانت تدعوها إلى الاستسلام، وتغلبت عليها، وانتقت ردود أفعالها الإيجابية الداعمة لها، شُفيت السيدة من آثار السكتة الدماغية تمامًا. أظهر المسح الدماغي لها إعادة ترابط الخلايا العصبية في مخها، بسبب تركيزها على ما ينفعها، وتجنب ما يضرها، فأخذت أجزاء جديدة في المخ مهام تحريك الجسم بالتوجيه الذاتي والمرونة العصبية.



أربع خطوات لتفكيك الترابط بين الأفكار والعادات

ستمكنك الخطوات الأربع من تفنيد وكشف زيف الرسائل المخية الكاذبة، وتعيد هيكلة الترابط العصبي بقانون تأثير «زينو» الكمومي ونظرية «هيب».

القانون والنظرية السابق ذكرهما يفسران السبب وراء العادات الجيدة، مثل تعلُّم المشي بعد الإصابة بسكتة دماغية، والعادات السيئة كالإدمان على الكحوليات نتيجة ضغط العمل.

طبقًا لنظرية «هيب»، فإن تعرض أجزاء معينة في المخ لنشاط متكرر بسبب سلوك (مثل التنفس السريع بسبب الغضب)، يؤدي إلى إنشاء دائرة عصبية تعزَّز في كل مرَّة نكرر فيها فعلًا مماثلًا.

أما قانون تأثير «زينو» فيحدث عند تركيز الانتباه طويل المدى الذي ينشِّط أجزاء في المخ، وبالتالي يعيد هيكلة ترابط خلاياها العصبية.

الخطوة الأولى: أعِد التسمية بالتعرف على رسائل مخك الخادعة، وأطلق عليها اسمها الحقيقي

كي تغيِّر شيئًا، يجب عليك معرفة ما تريده قبل البدء في التغيير، أي زيادة الوعي بطريقة عمل المخ أو ما يسمى «تنمية التأمل الواعي». ولكي يؤتي التأمل الواعي ثماره، لا بد أن يصقل بالتجربة وبذل الجهود وبالتدريب.

ابحث عن مكان خاص بك لتطوير قدرات تأملك الواعي، وركِّز على تنفسك، ولاحظ تسلل أفكارك إلى عقلك، وتملصها خارجه،

ولا تحكم على تلك الأفكار، بل اقبل حقيقة بروزها وواصل تنفسك. هذه المرحلة هدفها زيادة وعيك بأفكارك وتسللها إلى عقلك في أثناء اليوم. لا تربط ما تلاحظه بأي معنى، وتذكَّر أنك الآن تعمل على زيادة وعيك بما يحدث وليس بمحتوى ما يحدث من أفكار خادعة.

بعد ذلك عندما تضع يدك على رسائل مخك الخادعة، أعِد تسميتها، أطلق عليها ما يُظهر حقيقتها، وهكذا تستطيع فصل نفسك عن أفكارك ولو للحظة واحدة.



الخطوة الثانية: أعِد تصوُّر أفكارك الخادعة بتغيير نظرتك إليها ورؤيتها كالعدو الغازي

بعد التعرف على الرسائل الخادعة وإعادة تسميتها، كيف تعزل نفسك عنها؟ أعِد بناء تصوُّرك بواسطة وضع الأفكار الكاذبة في مكانها المناسب.

أحد من ساعدهم المؤلف كان لديه هاجس يفرض عليه التأكد من أشياء معينة في أوقات محددة وإلا سيحدث شيء خطير لأحد أقربائه. وعلى الرغم من معرفته بأن تلك الأفكار غير واقعية، فما زال يشعر برغبة الاستماع إليها كي يخلص نفسه من المشاعر المزعجة النابعة من تلك الأفكار، لكنه في النهاية تعلم مقاومة تلك الرغبة الملحة لتفحص الأشياء، بعدما أعاد تسمية الأفكار بأسماء مثل «العدو الغازي»، أي أنه أعاد تصوُّر الأفكار التي تؤدي إلى ترابط عصبي غير مرغوب، ونظر إليها كجيش العدو.

قدرتك على الفصل بينك وبين أفكارك، ستساعدك على عدم الحاجة إلى اتباع تلك الأفكار.



استخدم كلمات مثل «هذا ليس أنا»، أو «إنه مخي فحسب». لا تهول بتوقعك أشياء سلبية لا دليل عليها، ولا تسقط في فخ «ماذا لو» لأن «لو» ستجعلك تضخم هذه الأشياء السلبية.

الخطوة الثالثة: أعِد التركيز بتوجيه انتباهك إلى الأنشطة البناءة والسليمة

إعادة التركيز لا تعني الإلهاء، والتهرب من الأفكار الخادعة لا يعني إزالتها برمَّتها، فالهدف هو تطوير جودة ردة فعلك.

دفع الأفكار بالقوة طوال الوقت سيرهقك، وسيغذي الوحش الذي تود التخلص منه، لأنك ستعزز التوتر بالانتباه الزائد.

مارس عادات مفيدة كي تحافظ على قوة انتباهك: امشِ وتأمل وركِّز على وقع أقدامك وعلى المشهد من حولك، ومارس الرياضة لوقتٍ قليل، واقرأ وتحدث إلى صديق قريب، وتأكد من كتابة أنشطة كثيرة.



الخطوة الرابعة: أعِد التقييم فهو يشجعك على تطوير جانبك الودود

مهما حاولتْ رسائلك الخادعة إقناعك، لا تحاول تغيير نفسك. غيِّر أفكارك عن نفسك حتى تتمكن من تغيير ما تريد، بعد إعادة ترابط الخلايا العصبية بشكل سليم.

إعادة برمجة مخك، تعني رؤيتك المواقف من زاوية عريضة، تدرك بها جانبك المحب، بدلًا من الرؤية المحدودة والمنظور الضيق.

تحدث المؤلف عن سيدة كانت تعاني من «الكمالية» التي تحكمت في حياتها، وساقتها إلى الويلات، ومنعتها من مزاولة حياتها بطريقة طبيعية، لكن بعد أن نظرت إلى حياتها من منظور رحيم وإيجابي وغير تحكمي، أعادت كل شيء إلى نصابه. السيدة نجحت في معاملة نفسها، كما لو كانت تعامل صديقتها المقربة، وساعدها هذا على إظهار جانبها الرحيم نتيجة إعادة تقييم المواقف.



لا تجعل محور حياتك: الخوف والحزن والغضب وغيرها من المشاعر الخادعة، فالحب والاهتمام بنفسك، ليسا خطيئة، بل تستقر حياتك بهما.

خاتمة

مخك يعطيك رسائل مدمرة وخادعة، مما يدفعك إلى أنماط أفعال وعادات مدمرة، لكن تبقى لديك القدرة على إعادة هيكلة الترابط العصبي في خلايا مخك.

الخطوات الأربع التي تساعدك على تحطيم أغلال الأفكار والعادات المضرة هي إعادة التسمية وإعادة التصوُّر وإعادة التركيز وإعادة التقييم.

في المرَّة التالية عندما تشعر برغبة ملحة في التسويف، مُر على الخطوات الأربع كالتالي:

أعِد التسمية، وصِف ما يحدث، مثل: «لديَّ رغبة ملحة لفتح الفيسبوك».

أعِد التصوُّر، وذكِّر نفسك بما يضايقك: «الفيسبوك يقلل من توتري، لكني لن أتمكن من مواصلة عملي».

أعِد التركيز، وافعل شيئًا مفيدًا مثل الشروع في مهمة سهلة.

أعِد التقييم، وتعرف على رغبتك في التسويف، ومنبعها الرسالة الخادعة الصادرة من مخك التي يتحتم عليك عدم الاستماع إليها.

١٨

الحقائق لا تتوقف عن الوجود لمجرد أننا نتجاهلها.

ألدوس هكسلي

مقدمة

في قديم الزمان كان هناك رجل يعيش في بيئة بدائية، عدد الناس من حوله قليل والمواقف بسيطة، باختصار كانت حياته خالية من التعقيدات في أخذ القرارات لأن الخيارات كانت قليلة.

مع تطوُّر الحياة ازداد عدد الناس من حوله، وازدادت المواقف تعقيدًا. ومع كثرة التعقيدات، ازدادت فرصة ارتكابه لانحرافات منهجية في طريقة تفكيره، وهذا الموضوع لا يرتبط كثيرًا بمدى ذكائه.

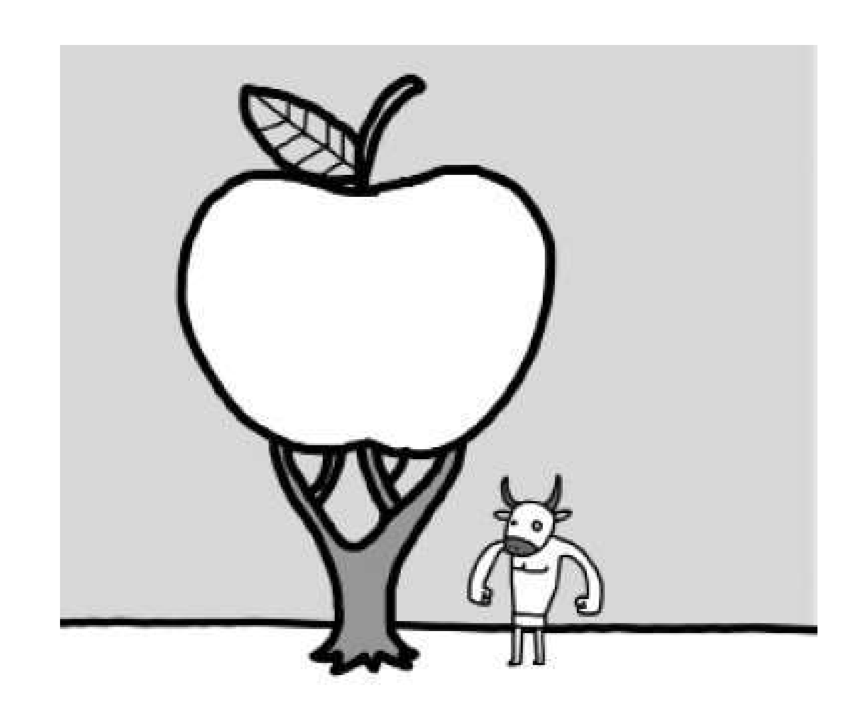
العالِم والمحامي

لا يمارس عقلنا دور العالِم الموضوعي الذي يبحث عن الحقيقة المجرَّدة، بل إنه في معظم الوقت مجرد محامٍ لا يكترث بجدٍّ للحقيقة، بقدر ما يحاول إيجاد تبريرات لقراراته التي أخذها بشكل فطري سابقًا.



التنافر المعرفي

في أحد الأيام تجوَّل الثور مع أصدقائه في الغابة، وفي طريقهم وجدوا تفاحًا جميل الشكل يتدلى من أغصان شجرته، ذهب صديقنا الثور إلى الشجرة وحاول قطف التفاح، إلا إنه كان بعيدًا ولم يستطِع الوصول إليه، وبعد نصف ساعة من المحاولات الفاشلة سئم الثور، والتفت إلى أصحابه وقال لهم: «ما دام التفاح بهذا العلو، فبالتأكيد لم ينضج بعد، وبما أنه لم ينضج بعد فبالتأكيد طعمه مُر، وأنا لا أحب الطعم المُر!».



الصراع

الثور في المثال السابق بداخله صراع وتناقض في الرغبة: التفاح الذي يرغب فيه، والنتيجة التي توصل إليها وهي عدم الحصول على التفاح. ولكي يستطيع الاستمرار في حياته على نحوٍ طبيعي يجب أن يحلَّ هذا الصراع، ولكي يفعل ذلك أمامه ثلاثة خيارات:

١- أن يستطيع فعليًّا الوصول إلى التفاح.

٢- أن يعترف لنفسه بأن قدراته ليست كافية للوصول إلى التفاح.

٣- أن يعيد تأويل الموقف كله (وهذا ما فعله).

الخطأ الذي وقع فيه الثور، وتحديدًا تلك الحالة من خداع الذات، منتشر بصورة كبيرة نوعًا ما: هذا رجل فشل في الحصول على وظيفة، فنراه يقنع نفسه بأنه منذ البداية لم يكن يرغب في تلك الوظيفة، عوضًا عن أن يعترف بأنه ليس مؤهلًا بما يكفي لها.

وذاك آخر اكتشف بعد أن اشترى سيارة أنها ضيقة وصوت موتورها مرتفع ومقاعدها غير مريحة، وبدلًا من أن يعترف بخطئه بأن اختياره كان سيئًا منذ البداية، بدأ جديًّا في التبرير لنفسه بأن الصوت المرتفع والمقاعد غير المريحة لها فوائد كثيرة، كأن تمنعك من النوم في أثناء القيادة، وتحميك من هذا الخطر الكبير!

تأثير الهالة

لو أن شركة ما حققت نجاحًا كبيرًا، فسنجد الناس يتكلمون عن طاقم الشركة بكل إعجاب، وعن مدى إبداعهم وتفوقهم، وعن أنهم ينجزون كل شيء على أتم وجه، وعن استراتيجياتهم العبقرية. وبعد مرور سنة، وعلى فرض أن الشركة خسرت نصف قيمتها، فسنجد الناس أنفسهم يذمون هذه الشركة وطاقمها ويتهمونهم بعكس الصفات التي كانوا يصفونهم بها! على الرغم من أنه لم يتغير شيء في الشركة نفسها، الموظفون أنفسهم وطريقة العمل ذاتها وكل شيء على حاله! فلماذا يحدث هذا؟ لأننا نسمح لجانب واحد من الحكاية بأن يبهرنا حتى يعمي عيوننا عن رؤية الصورة كاملة، فالناس هنا سمحوا لأنفسهم بأن ينبهروا بالنجاح الذي حققته الشركة، وأرجعوا ذلك النجاح إلى عوامل داخل الشركة نفسها من دون أن يحاولوا التأكد من صحة ذلك.

يظهر تأثير الهالة عندما تحب شخصًا تجده مثاليًّا وجذابًا بطريقة غير عادية، على الرغم من أن الناس يرونه عاديًّا مثلهم. ويظهر أيضًا في المثال التالي: إعلان لشامبو يؤديه لاعب كرة ناجح، ويقول إنه أفضل أنواع الشامبو. فما الذي يدفع الناس إلى تصديقه

واتباع نصيحته في مجال بعيد عن اختصاصه؟ السبب شيء واحد: نجاحه؛ ذلك النجاح الذي يحيطه بهالة، ويعطي من حوله إحساسًا بأنه متفوق وناجح في كل شيء.



انحياز المصلحة الذاتية

هذه السيدة تتحدث مع أختها على الهاتف وكلها فخر بابنها والإنجاز الذي حقَّقه، وفي قرارة نفسها ترى أنها صاحبة الفضل عليه، وأن الجزء الأكبر من نجاحه يعود إلى حسن تربيتها ومجهوداتها العظيمة في توفير بيئة مناسبة له، لكن لو أن ابنها فشل أو اقترف مصيبة ما، فلن ترى هذه السيدة أنها أم فاشلة، ولن ترى أبدًا أنه ذنبها أو مسؤوليتها، فهذا التقصير لا يخصها على الرغم من أن شيئًا لم يتغير. وهذا يسمى انحياز المصلحة الذاتية.

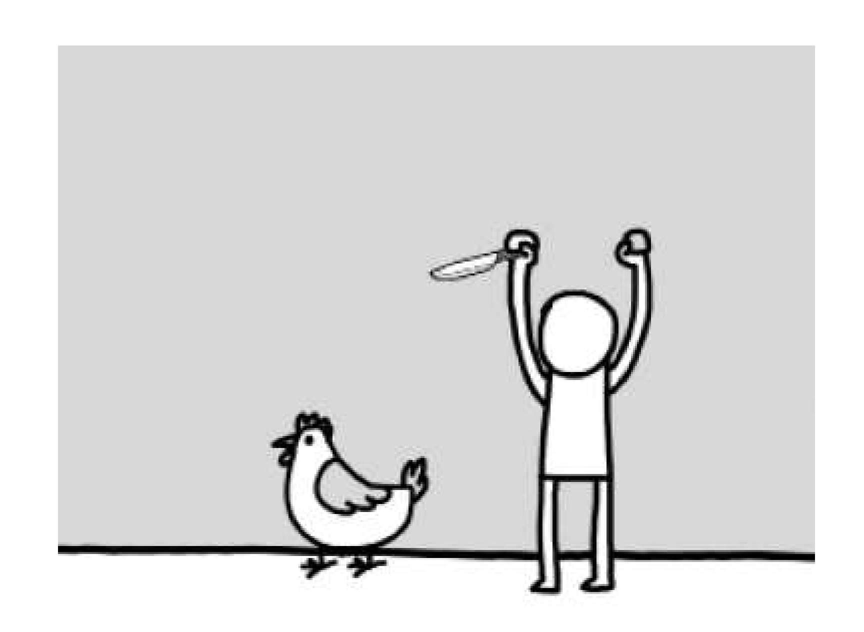
التفلسف

ثمة صورة من التفلسف تظهر على نحوٍ أقل وضوحًا، فأنا مثلًا اليوم حصلت على الدرجة النهائية في امتحانٍ ما، سأبدأ بعد الامتحان في التحدث عن أنه يقيس معدل الذكاء، وكيف أنه امتحان عبقري ولا يستطيع أي شخص تحصيل الدرجة النهائية فيه. لكن لو أني حصلتُ في الامتحان نفسه على درجة منخفضة، فسأقول إن هذا مجرد امتحان عادي كباقي الامتحانات ولا داعي للاكتراث بأمر النتيجة. سأفلسف ما حققته وأعطيه صفة وأهمية بصورة مبالغ فيها، ومن ثم أصدِّق ما قلته.

الانحياز أيضًا يظهر بصورة واضحة في الخلافات. لنراقب هذين الزوجين في موقف خلاف بينهما، سيكون كل طرف منهما مقتنعًا بأنه يقدم للعلاقة عطاءً أكبر بكثير من الآخر، وكل طرف يبالغ في تقدير دوره.

التفكير المُستحث

اشتريتُ اليوم بيضة، وبعد بضع ساعات فقست فرخًا صغيرًا! أخذتُ هذا الفرخ الصغير وبدأت أرعاه وأضع له الماء والحَب كل يوم. كان يخافني في البداية، لكن مع الوقت وتكرار الرعاية التي أقدمها له اختفت شكوكه وأصبح يثق بي بشكل مطلق. بعد مدة من الزمن كبر الفرخ وصار دجاجة، وأصبحت لديها قناعة أوصلتها إلى استنتاج أنني شخص طيب يقدم لها الرعاية، إلى أن جاء يوم واندهشت جدًّا لأنني آخذها كي أذبحها وآكلها!



الخطأ الذي وقعت فيه الدجاجة اسمه التفكير المستحث، وفيه نجمع ملاحظاتنا الفردية عن الحياة، ونستخلص منها ثوابت عامة، ونتعامل معها على أنها ثوابت فعلًا.

لنفترض أنني أمارس رياضة خطرة، ألعب قمارًا، آخذ قرارات بمجازفة كبيرة جدًّا، والأمور تسير على ما يرام. حققت نجاحات كثيرة لعدة سنوات، مما ولَّد عندي قناعة بأنني معصوم من الخطأ، أو أنني محظوظ جدًّا، أو أنني مؤيَّد بطريقة ما، فلديَّ مئات التجارب لصالحي. لكن النقطة الفاصلة هنا ليست بالعدد، فلو مشيت مائة مرَّة على حافة جبل ونجحت في ذلك، فمرَّة واحدة أتعثر فيها ستكلِّفني حياتي. ملاحظة واحدة سلبية فقط كفيلة بهدم نظريتي التي أكدتها بمليون مشاهدة سابقًا.

انحياز الفعل

نحن الآن في ملعب نشاهد مباراة لكرة القدم، والمباراة على وشك الانتهاء، النتيجة الآن ٢:٢، وقبل نهاية المباراة ببضع ثوانٍ جاءت ضربة جزاء لأحد الفريقين. دعونا نركِّز انتباهنا على

حارس المرمى، الحارس لديه ثلاثة احتمالات متساوية بصورة إحصائية: الكرة ستُركل إلى جهة اليمين، أو اليسار، أو الوسط. وعلى الرغم من أنه لا يعرف إلى أيِّ اتجاهٍ ستذهب الكرة بالفعل، فإنه بنسبةٍ كبيرة سيرمي نفسه إلى جهة اليمين أو اليسار، ومن النادر جدًّا أن يظل واقفًا في الوسط. فلماذا يحدث ذلك؟ على فرض أنه فشل في التصدي للكرة فدخلت المرمى، ففشله بعد أن يرمي نفسه إلى الجانب الخطأ أفضل وأقل حرجًا من فشله وهو متجمِّد في مكانه ينظر إلى الكرة المتوجهة نحو اليمين أو اليسار.

ما يفعله الحارس باتجاهه نحو اليمين أو اليسار اسمه «انحياز الفعل». فعندما تواجه موقفًا جديدًا، ولا تعرف ما الذي يجب عليك فعله، فإنك تميل إلى اختيار التصرُّف الأكثر نشاطًا حتى لو لم يكن له داعٍ.



القياس بحجم النشاط

هذا الطبيب مثلًا، كان يتصرف في بداية مزاولة مهنته وفقًا لما تستدعيه الحالة ووفقًا لخطورة المرض، لكن بعد مدة انتبه إلى أن المرضى لا يثقون فيه أو في مهارته إلا إذا فحص المريض بكل

الأجهزة الموجودة حتى لو كانت الحالة لا تستدعي ذلك، لأن هذا التصرف يطمئن المريض ويُشعره بأن الطبيب يفعل شيئًا حياله.

إذن، فالأمر يُقاس بحجم النشاط، وبأننا ننحاز دائمًا إلى الفعل الأكثر نشاطًا، خصوصًا في المواقف غير الواضحة التي نسعى فيها إلى أن نفعل أيَّ أمرٍ سواء كان ذلك سيساعدنا أم لا، ونحسُّ بعد ذلك بشعورٍ أفضل، حتى إن لم يتحسَّن الوضع.

راقِب نفسك وأنت تمارس هذه المغالطة، فعندما يكون الموقف غير واضح لا تفعل شيئًا إلى أن تتمكن من تقدير الموقف بوضوح.

السببية المضلِّلة

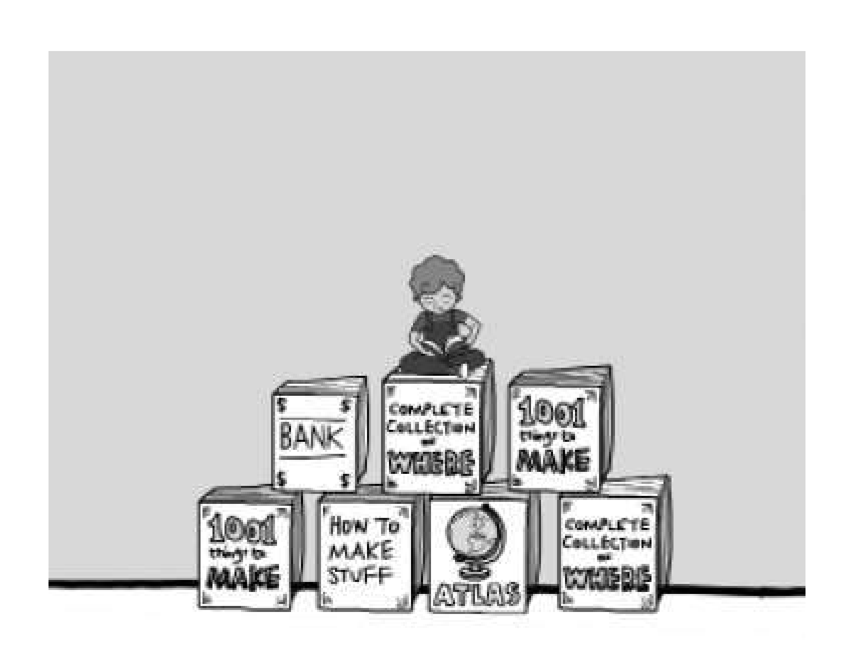
هذان الزوجان أنجبا عشرين طفلًا تقريبًا، وفي أثناء حياتهما لاحظا شيئًا غريبًا: أنه ما دام هناك قمل في رأس الطفل فهو سليم وبصحة جيدة، وما إن يختفي القمل من رأسه فإنه يصاب بالحمى والمرض. وعلى الرغم من غرابة الموضوع، فإنه تكرر أمام أعينهما عشرات المرات ولم يعد لديهما مجال للشك. وبهذا اقتنع الزوجان بأن طريقة علاج مرض أطفالهما وحمايتهم من الأمراض، أن يضعا القمل في رؤوسهم.

ما حدث اسمه «السببية المضلِّلة»، وهنا فعلًا ملاحظتهما دقيقة وحقيقية في موضوع القمل، لكنهما فسرا الموضوع بطريقة خاطئة.

يعيش القمل في شعر الطفل ما دام الطفل صحيحًا، لكن فور أن يبدأ المرض وترتفع درجة حرارة الجسم، فإن حرارة أطراف القمل ترتفع، وبالتالي يهرب تاركًا شعر الطفل لأنه لم يعد بيئة مناسبة له. ذلك هو تفسير الموضوع، وليس أن غياب القمل هو سبب المرض، ولا أن وجوده يحمي الطفل، مثلما اعتقد الزوجان**!**

الكتب وذكاء الطفل

حسنًا، إذا كنت ترى أن المثال السابق ساذج، وأن الزوجين ساذجان وغير واعيين، فيمكن أن نُعقِّد الحكاية قليلًا: في دراسةٍ حقيقية طُبِّقت على عدد كبير من الأطفال، وجدوا أن الأطفال الذين يحققون درجات عالية في المدرسة، أو ينجحون في الحياة بصورةٍ عامة، كانوا يشتركون في أنهم جاءوا من بيوت غنية بالكتب.



الاستنتاج من تلك الدراسة، أن الكتب تنمي مدارك الأطفال، وتزيد ذكاءهم، وتجعلهم ناجحين بصورة عامة، وبذلك فلو أردتُ زيادة فرص نجاح أطفالي فليس عليَّ سوى أن أجلب كثيرًا من

الكتب بحيث تظل قريبة من أطفالي دائمًا. لكن يمكننا القول إن هذا وقوع في السببية المضلِّلة، تمامًا مثل قصة القمل والأطفال.

إذا نظرنا إلى رجل ذكي ومثقف، فعندما يصبح هذا الرجل أبًا سيرث الأطفال جيناته المتعلِّقة بالذكاء، وكذلك هو سيعلِّمهم ويربيهم بطريقة تسمح لهم بالتفوق، وأيضًا عن طريق الصدفة البحتة سيكبر الأطفال في بيت مليء بالكتب، اشتراها والدهم لأنه يحب المطالعة، فهل نعتبر أن الكتب هي التي شكَّلت الفرق؟ بالطبع لا، فالكتب هنا ربما تظهر كأنها السبب الواضح، بينما السبب الحقيقي هو الجينات والتربية.

إهمال المعدل الأساسي

حنفي رجل نحيف الجسم، يلبس نظارة سميكة، وشعره مبعثر، ومغرم بسماع الموسيقى، فهل تتوقع أن يكون سائق سيارة أجرة أم فنانًا تشكيليًّا؟ كثير من الناس سيميلون إلى اختيار أنه فنان تشكيلي، مع أن عدد سائقي سيارات الأجرة إحصائيًّا أكثر مائة مرَّة من عدد الفنانين التشكيليين. وبصورة حسابية بسيطة فإن الاحتمالية أن تكون نسبة الأول أكبر بكثير من نسبة الثاني، إلا إننا نميل إلى الثاني.

هذا الخطأ في التفكير اسمه «إهمال المعدل الأساسي».

تعالوا نتخيل أننا دخلنا محاضرة لطلبة إدارة أعمال، وسألنا الطلبة هناك: أين ترون أنفسكم في المستقبل؟ سيجيب معظمهم أنهم سيكونون مديرين لشركات دولية خلال السنوات القليلة التالية.

هذا الحماس جميل، وليس هناك اعتراض عليه. لكن بصورة إحصائية، واعتمادًا على البرنامج الدراسي الذي يتعلمونه، فإن نسبة أن يكون أحدهم مديرًا لشركة دولية أقل من ١٪، بصرف النظر عن ذكاء الطالب أو طموحه، والسيناريو المرجَّح هو أنه سيكون موظفًا عاديًّا في شركة عادية.

لا أقول لك أن تحلم أحلامًا متواضعة، بل على العكس، تحمَّس، واحلم، ولا تقنع بما دون النجوم، لكن ضع المعدل الأساسي في حسبانك دائمًا، ولا تتجاهله!

عندما تستثمر مالك كله في مشروع صغير، فمشروعك الصغير الواعد الذي سينجح بكل تأكيد شيء جميل طبعًا، لكن وفقًا للإحصائيات فإن ٨٠٪ من الشركات الناشئة تُغلق وتتعثر ولا تُكمل في أول خمس سنوات، ذلك هو المعدل الأساسي، فاحلم بكل ما تريده، لكن كُن واقعيًّا، وضع هذا المعدل في حسبانك ولا تتجاهله كأنه وُجِد من أجل أناس آخرين ولن يطبَّق عليك يا صديقي!

انحياز السفينة الناجية

هذا الشاب موهوب في كرة القدم، ودائمًا يسمع حكايات عن لاعبي الكرة وعن حياتهم المترفة ورواتبهم التي قد تصل إلى ملايين الدولارات، فضلًا عن نظرة الناس إليهم على أنهم أبطال، فقرر أن يترك الدراسة تمامًا ويتفرغ لاحتراف اللعب.

هنا وقع الشاب في مغالطة مشهورة اسمها «انحياز السفينة الناجية»، ولنوضحها بهذا المثال: لدينا عشرة آلاف لاعب محترف أو ممن يمتهنون لعبة الكرة كوسيلة لكسب الرزق، لكن الأخبار لا تسلِّط الضوء إلا على خمسين واحدًا منهم! الخمسون الأكثر تميزًا هم فقط من استطاعوا الوصول من بين عشرة آلاف لاعب إلى مستوى المعيشة المرفه ومكانة الأبطال، فبدا الأمر كأن هذه حال كل اللاعبين الطبيعية في تلك الشريحة من المجتمع، لكن ذلك محض وهم.



الاحتمالية الأكبر أن ذلك الشاب ستصير حاله في نهاية المطاف مثل حال أي لاعب عادي، ويعيش حياة عادية متواضعة، وفرصة كونه من بين هؤلاء الخمسين فرصة ضعيفة جدًّا.

وراء كل رائد أعمال ناجح هناك مائة رائد أعمال متعثر، ووراء كل كاتب ناجح هناك ألف كاتب لا تُباع كتبهم، ووراء كل ممثل ناجح هناك عشرة آلاف ممثل لم يستطيعوا الحصول على فرصة،

وفي معظم الأوقات يصل إلينا جانب واحد من الصورة، هو الجانب المميز.

لذلك، قبل أن تأخذ قرارًا تأكَّد من أنك ترى الوضع في صورته الحقيقية، وإلا فستبالغ في تقدير الفرص.

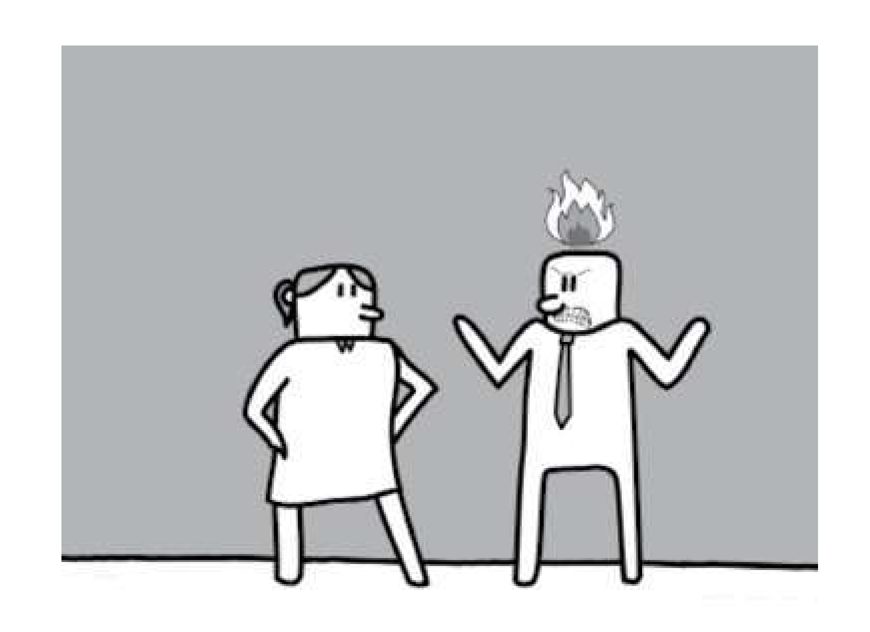
١٩

المحار يستطيع تحويل حبة الرمل المزعجة إلى لؤلؤة ثمينة.

كتاب «العقل قبل المزاج»

مقدمة

تخيَّل أن زوجة تقول لزوجها: «لقد غيرتُ زيت السيارة اليوم»، فيرد عليها بانزعاج: «لماذا فعلتِ ذلك؟! ألم أقل لكِ إنني سأُغيِّر الزيت يوم السبت؟»، فترد عليه: «لكنك قلت هذا الكلام منذ أسبوعين ولم تفعل شيئًا، لذلك ذهبت بنفسي وغيرته»، فيرد: «ما رأيكِ في أن تجدي زوجًا جديدًا لكِ!»، ويغلق الباب خلفه بقوة.



إذا تتبَّعنا حالاتنا المزاجية فسنلاحظ أننا في أوقات معينة نتعرض ـ كما في حالة الزوج ـ لحالة مزاجية غير مناسبة للموقف.

فهم الحالة المزاجية بصورة صحيحة

حاول أن تحدد الأفكار التي تخطر في بالك في أثناء الموقف. فما الأفكار التي خطرت في بال ذلك الزوج وجعلته يغضب؟ بالطبع هو لم يغضب بسبب تغيير الزيت، بل على العكس، فزوجته أسدت إليه معروفًا بذلك، خصوصًا أنه مشغول جدًّا. الفكرة التي خطرت في رأسه هي أن زوجته حكمت عليه بأنه ليس جيدًا بما يكفي، ولم تقدِّر ما يفعله، وهذا ما جعله يغضب.

الارتباط بين الأفكار والحالة المزاجية

في كل مرَّة نتعرض خلالها لحالة مزاجية، تكون هناك أفكار مرتبطة بهذه الحالة، ويُطلق عليها اسم «الأفكار التلقائية».

كيف نصبح واعين بأفكارنا التلقائية؟

وكيف يمكننا تحديد هذه الأفكار؟

لكي نجيب عن هذا لنتخيل معًا أنكِ طبختِ طبقًا جديدًا في دعوة غداء في منزلكِ، وبعد عشر دقائق قال ضيوفكِ إن الطعام لذيذ جدًّا، فما الفكرة التلقائية التي ستخطر في رأسكِ؟ هل ستشعرين بالراحة والفخر وتصدقينهم، أم ستقولين لنفسك إنهم يجاملونك ليس إلا، ولا يريدون جرح مشاعرك، وستشعرين بالخجل والإحراج؟ معرفتك للأفكار التي تراودك في أثناء هذه المواقف أو تفسيرك للأحداث ستخبر كثيرًا عنكِ.

بصورة عامة، يمكننا تقسيم الحالات المزاجية السيئة الكبيرة التي يتعرض لها البشر إلى أربعة صناديق:

١- الاكتئاب

تدور الأفكار في هذا الصندوق حول ثلاثة أمور:

(أ) التفكير السلبي حول نفسك: كأن تستنتج أنك شخص مكروه أو لا فائدة منك.

(ب) التفكير السلبي حول التجارب الحياتية: كأن ترى فقط الأمور السلبية من التجارب، ولا تلاحظ الجانب الإيجابي.

(ج) التفكير السلبي حول المستقبل: كأن ترى أنك لن تتحسن أبدًا.

٢- القلق

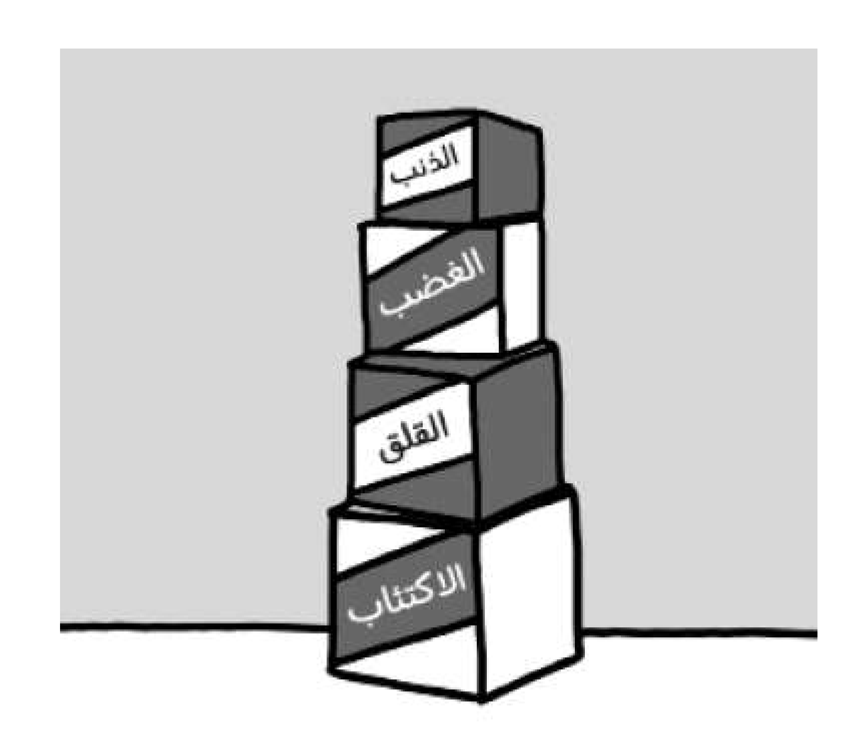
تدور في هذا الصندوق أفكار التخوف من التجارب، ونقص الثقة بالنفس، وعند ذلك تبالغ في تقدير الخطر وتستهين بقدرتك على التعامل معه.

٣- الغضب

في هذا الصندوق أفكار حول العدالة، والإحساس بالتعرض لسوء المعاملة أو المعاملة بظلم.

٤- الذنب والخجل

يتعلق هذا الصندوق بالأفكار الخاصة حول ارتكاب الخطأ، أي الذنب الذي نحس به عندما نحكم على أنفسنا بأننا اقترفنا خطأ، وكان من المفترض بنا أن نتصرف بطريقة مختلفة، والخجل نحس به أيضًا عندما نحكم بأننا ارتكبنا خطأ ما، مع افتراض أن هذا الخطأ معناه أن فينا عيوبًا، ودائمًا يرتبط الخجل بنظرة سلبية عن أنفسنا.



فهم المشكلات

كل الحالات المزاجية السيئة يمكن أن نرجعها إلى أحد الصناديق الأربعة السابقة.

علينا أن نسأل: ما الأفكار التي ظهرت في رؤوسنا قبل أن تحدث ردود الأفعال مباشرةً؟

مثال: الحكاية التي بدأنا بها ربما تبدو خلافًا بسبب أمر تافه، لكن الحقيقة أن رد الفعل نابع من الأفكار التلقائية للزوج، فقد تصرف بهذا الشكل لأنه شعر بالتهديد (صندوق القلق).

التفكير البديل أو المتوازن

ثمة قصة مشهورة عن أُم مريضة، استيقظت من النوم لتجد ابنتها جعلت البيت في حالة فوضى عارمة، والألوان والورق في كل

مكان، فانزعجت الأم، لكن بعد لحظات وجدت لوحة كبيرة مكتوبًا عليها: «أحبكِ يا أمي! أتمنى لكِ الشفاء العاجل!».



عندها تغيَّر حكم الأم على ابنتها، فبدلًا من نظرتها إليها على أنها مستهترة، رأت أنها مهتمة ولطيفة، وحكمها هذا غيَّر استجابتها العاطفية مائة وثمانين درجة. وما غيَّر حكمها هو لفتة صغيرة، لم ترَها في بداية الأمر.

جمع الأدلة الجديدة

تُحركنا أفكارنا التلقائية، لكن لا تروي القصة كلها. فراقب الأفكار التلقائية في لحظة ظهورها، وحاول تفسيرها بكل الطرق الممكنة، واترك القديم، وابحث عن تفسيرات بديلة، وبذلك ستبني وجهة نظر متوازنة.

مثال: ثمة فكرة عند شخص يعتقد أنه أب سيئ، يمكنه أن يضيف إلى فكرته تلك ما يلي: «على الرغم من أنني أرتكب بعض الأخطاء كأب، فإن كل الآباء والأمهات يرتكبون الأخطاء». بذلك يستطيع أن يحوِّل الفكرة من تركيزها على الجزء السيئ إلى

رؤية أكثر توازنًا، والتفكير المتوازن هنا وفَّر له منظورًا أوسع ليرى من خلاله الموقف الذي تعرَّض له.

عادةً ما يكون التفكير المتوازن أكثر إيجابية، لكنه يمثل مجرد الاستعاضة عن التفكير السلبي بآخر إيجابي لا أكثر، فالتفكير الإيجابي يميل إلى تجاهل المعلومات السلبية، ومن الممكن أن يكون مدمرًا، لذا علينا أن نأخذ في الحسبان المعلومات السلبية والإيجابية على السواء، ومحاولتنا هذه تساعدنا على فهم معنى كل المعلومات المتاحة.

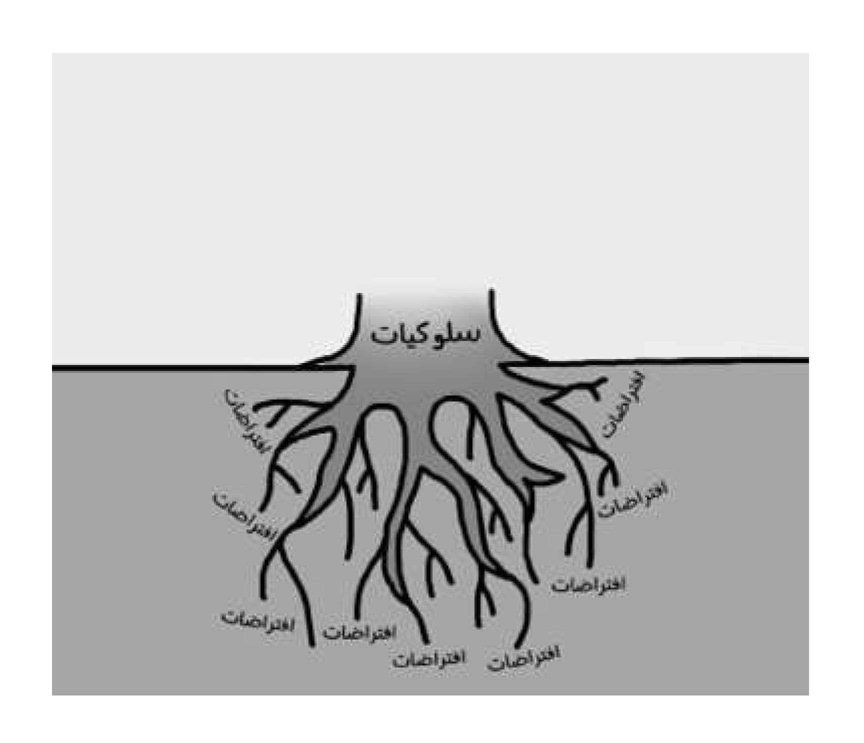
عرضنا أول مستوى للأفكار «الموجودة فوق الأرض»، لكن لا يزال هناك مستويان «تحت الأرض».

الافتراضات الدفينة

هذا هو المستوى الثاني.

الفكرة تأتي من افتراض، والتعرف على افتراضاتنا الدفينة سيوفر لنا فهمًا أعمق لجذور سلوكياتنا وأفكارنا التلقائية.

في الواقع، رؤيتنا للافتراضات الدفينة أصعب قليلًا من رؤية الأفكار، ولا نستطيع رؤيتها مباشرة مثل الأفكار، بل نحتاج إلى أداة كي نحفر بها، هذه الأداة هي «إذا» أو «لو».



مثال: سيدة مهووسة بالتنظيف، ونريد أن نُخرج الافتراض الخاص بها على السطح، سنضع كلمة «إذا» قبل تصرفها ونتركها لتكمل الجملة: إذا حافظتُ على نظافة بيتي «فسيكون شكله جميلًا عندما يزورني أصدقائي»، هكذا كان افتراضها الدفين. شخص آخر لديه التصرف نفسه مع استخدام الطريقة نفسها: إذا حافظتُ على نظافة بيتي «فسأشعر باسترخاء أكبر، وسأكون قادرًا على إيجاد الأشياء عندما أحتاج إليها بسهولة»، هكذا كان افتراضه الدفين.

بالمثل، لو كنت تشعر دائمًا بالحزن والوحدة في الإجازات، فهذا دليل على وجود افتراض دفين يعمل في الخلفية، ومن الممكن أن تفترض أن فترة إجازة معناها أن تمارس أشياء ممتعة، ووجودك في المنزل وحدك وعدم ممارستك لشيء يعني ـ في نظرك ـ أنك فاشل. شخص آخر يمكن أن يشعر بالسلام بدلًا من الحزن، لأنه يفترض أن الوجود في البيت وحيدًا يمثل فرصة للاسترخاء والتمتع بليلة هادئة.



في كثير من الأحيان تمثل الافتراضات الدفينة مستوى التفكير الأهم الواجب تحديده واختباره. ففي علاقاتنا، تحدث كثير من حالات سوء الفهم لأن كل شخص يحمل افتراضات دفينة مختلفة. فمثلًا، شريك حياة يفترض «لو كنت مهتمًّا، فستعرف ما أحتاج إليه من دون أن أطلبه منك»، وفي الوقت نفسه الطرف الآخر يفترض أن الأول إن احتاج إلى شيء فسيطلبه.

تحديد الافتراضات الدفينة

لكي تحدِّد افتراضك الدفين، ضع السلوك أو الموقف الذي يثير الاستجابة في جملة تبدأ بـ«إذا»، ودع عقلك يكمل الجملة.

أنا مثلًا في موقف وأشعر بالخجل من أن أتحدث، إذا طبقت الطريقة فسأقول لنفسي: «إذا تحدثتُ فسيحكم الناس عليَّ ويتكلمون عني بالسوء من وراء ظهري، وإذا لم أتكلم فلن يحكم أحد عليَّ ولن أشعر بالقلق». بهذا أكون قد عرفت افتراضي الدفين بأنه حكم الناس عليَّ، وبأنني أراه خطيرًا، ومعرفتي

بافتراضي الدفين ستمكِّنني من أن أضع يدي على الجرح، وأعرف تمامًا أين هو الخلل.

القناعات الجوهرية

القناعات الجوهرية هي المستوى الثالث، وهي عبارات قاطعة عن نفسك أو الآخرين أو العالم، كأن ترى أنك بلا قيمة، أو أن الناس سيئون والتعامل معهم خطير، فكل شخص لديه قناعات جوهرية (سلبية وإيجابية).

لكن، لماذا من المهم أن ننتبه إلى قناعاتنا الجوهرية، خصوصًا السلبية منها؟

لو أن لديَّ قناعة مثلًا بأنني غير محبوب، فعندها لن أترك للناس فرصة للتقرب مني، ولن أترك لهم فرصة التعرف عليَّ، وسأتصرف بطريقة انعزالية وتحفظية، وذلك سيعزِّز قناعتي في النهاية ويحقِّق لي النبوءة التي تكهَّنت بها منذ البداية.

تقنية الأسهم الهابطة

كيف نكشف عن قناعتنا الجوهرية؟

القناعات تحتاج إلى أداة أكبر للحفر، لن نستخدم «كلمة»، بل جملة هذه المرَّة، وهي: «لو أن هذا الكلام صحيح، فذلك يعني أن...».

أنا مثلًا شعرت بالقلق عند تغيُّر حصص المبيعات في الشركة التي أعمل فيها، وعرفت حصتي الجديدة، في هذه اللحظة ظهرت في رأسي فكرة تلقائية تقول إن الجميع سينجحون في البيع إلا أنا. حسنًا، لو أن هذا الكلام صحيح، فذلك يعني أن «الناس يستطيعون إنجاز العمل بصورة أسهل بالمقارنة بي». ومرَّة ثانية: لو أن هذا الكلام صحيح، فذلك يعني أن «الآخرين أكثر كفاءة مني، وأنا لديَّ مشكلة لأنني أرى أن الناس أكثر كفاءة مني».

بدأتُ بفكرة مرتبطة بموقف معين ـ قلق وتوتر حدثا في موقف محدد ـ والموقف أوصلني إلى عبارة مطلقة تنطبق على كل مواقف حياتي؛ قناعة جوهرية حول العالم والآخرين.

تحديد قناعات جوهرية جديدة

حسنًا، بعد أن عرفت ذلك، ما الذي أستطيع فعله؟ حدِّد قناعة جوهرية جديدة.

● يمكن أن تكون القناعة الجوهرية الجديدة عكس القديمة: كأن تحوِّل فتاة قناعتها من «أنا غير محبوبة» إلى «أنا محبوبة»، وقناعتها هذه لا تعني بالضرورة أن تتوقَّع من البداية أن يحبها الجميع، لكن معناها فقط أنها شخصية محبوبة، ولديها كثير من السمات الجيدة، سواء أحبها الناس أم لا.

● يمكن أن تكون القناعة الجديدة نظرة تقبُّل ليس إلا: أنت ترى «أن الناس غير جديرين بالثقة»، ليس شرطًا أن تكون قناعتك

الجديدة عكس ذلك، فمن الممكن أن تكون القناعة أنه لا مشكلة لو كان الناس غير جديرين بالثقة، فأنا أستطيع وأعرف كيف أتعامل مع هذا الموضوع.

قناعتك الجوهرية الإيجابية كانت عن نفسك ليست عن الناس، فامتلاكك لقناعة جوهرية إيجابية بهذا الشكل، سيتيح لك ميزة المرونة في فهم التجارب من حولك، وذلك سيجعلك تشعر بمزيد من الرضا والسعادة.

لو كانت قناعتي الوحيدة هي أنني شخص غير محبوب، فعندها كل ما سيحدث لي سأفهمه من خلال ذلك السياق، حتى لو بدأ الناس بالانجذاب إليَّ فسأشوِّه هذه التجربة لكي تلائم قناعتي الجوهرية، وسأترجم تصرفاتهم على أنهم يشعرون بالشفقة تجاهي أو أنهم لا يعرفونني جيدًا. هنا، أنا أرى العالم كله من خلال عدسات قناعاتي السلبية، لكن لو أنني أملك قناعة إيجابية جديدة فسيكون لديَّ الخيار أن أستخدمها كي أفهم التجارب التي أمرُّ بها وأخزِّنها، ومع مرور الوقت وتخزين مزيد ومزيد من التجارب في صندوق «أنا محبوب»، قناعتي الجوهرية ستزداد قوة.

٢٠

الأحمق لا يسامح ولا ينسى، والساذج يسامح وينسى، أما الحكيم فيسامح ولا ينسى.

توماس ساس

مقدمة

يشرح المؤلف في هذا الكتاب أفكارًا عديدة عن كيفية تحسين حياتنا فكريًّا وروحيًّا وماديًّا.

ثقِّف نفسك لتصل إلى أهدافك

● إذا وضعت لنفسك أهدافًا متواضعة وعادية، فستحقق نتائج متواضعة وعادية، وإذا وضعت أهدافًا غير واضحة وغامضة، فستحصل على نتائج غير واضحة وغامضة، فكن واضحًا بشأن ما تريده من أهداف بوضعك إجراءات محددة، مع جدول زمني غير قابل للتفاوض، وتحديد موعد نهائي لا يمكن تأجيله.

● احرص على اغتنام أي فرصة، لترفع من مستوى ثقافتك وتفكيرك، واقرأ باستمرار، فكما قال عبد الكريم بكار: «ليس هناك فرق كبير بين شخص متعلم لا يقرأ، وشخص جاهل».

التزم بمراعاة النقاط التالية:

● جاهد نفسك، واستمر في الالتزام بجدول ثابت لمواعيد القراءة، إلى أن تبني عادة القراءة لديك.

● استغل الأوقات الميتة التي تقضيها في الانتظار والمواصلات، واقرأ فيها.

● استخدم الكتب الصغيرة أو الكتب والملخصات الإلكترونية، كأن تقرأ من «أخضر» مثلًا.

● ابحث عن أشخاص يحبون القراءة، وكوِّن معهم صداقات تشجعك، وتعزز لديك حب القراءة.



● اختَر الكتب بعناية، فليس من المهم كم الكتب التي تقرأها، لكن المهم هو الجودة، وتطبيقك لما تعلمته منها في حياتك العملية.

تحلَّ بالأخلاق الحميدة والقوة

● طبيعتنا البشرية تجعلنا نحب الفخر، لذا لا بد أن تعطي، فلذَّة العطاء تفوق لذة الأخذ، لأن الأولى لذة روحانية خالصة تتملك وجدانك وأحاسيسك، أما الثانية فمادية بحتة محدودة المشاعر.

● ابنِ لنفسك سيرة ناصعة تجعلك محبوبًا بالتزامك بصالح الأمور، وحافظ على سُمعتك الطيبة، بكل ما أوتيت من قوة.

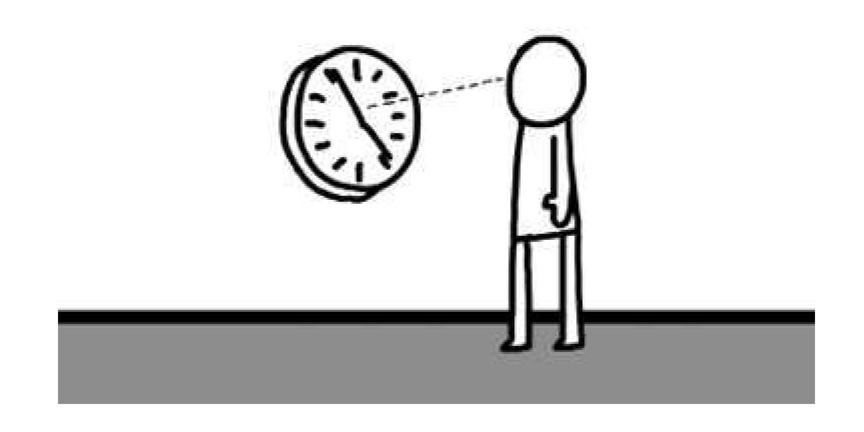
● احتفظ بأخيار الناس حولك، واجعلهم عونًا لك، فالصديق الصالح يحرك فيك الحماس.



● نحب أن نظهر أنفسنا للآخرين في أفضل صورة، لكن الابتعاد عن الأنانية والكبر يجعلنا نشعر بحلاوة العطاء وسكينة التواضع.

● يشجعك الناصح على المُضي قُدمًا لتحقيق أهدافك، وهو أفضل ما قد ترسله الحياة إليك، فتمسك به واستمع إلى رأيه، حتى إن كان انتقادًا، فالقلوب العظيمة يا صديقي تقبل النقد بهدوء نفس وطيب خاطر، فالنقد فرصة عظيمة لك كي تصحح عيوبك وتحسِّن من شخصيتك، وإن كان إيجابيًّا فاشكر صاحبه، وإن كان جائرًا ظالمًا فأفحم الناقد بصبرك وحلمك وابتسامتك.

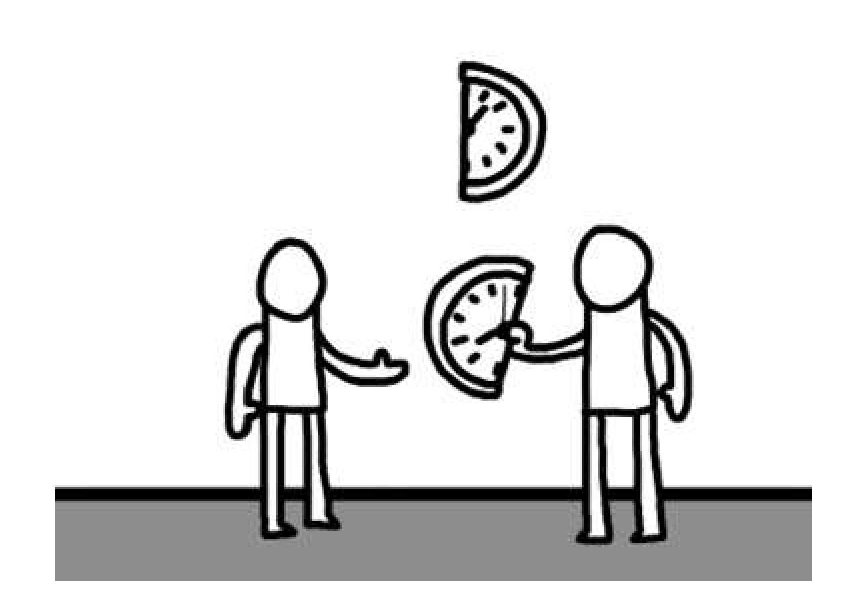
راقب وقتك، فهو أثمن ما تملك



● اللحظة الحالية هي اللحظة التي تستحق منك أن تعيشها. لا تجرِ خلف أشباح الماضي أو وعود المستقبل، فالأمس قد انتهى، وغدًا لا نملك ضمانًا لمجيئه، لذلك استمتع بيومك وتعلم من ماضيك.

● احرص على أن تحيا كما تحب، لأنك عندما تتقدم في السن ستتمنى بمرارة لو أن لديك فرصة أخرى مع الحياة، لتفعل الأمور التي يمكنك الآن فعلها بكل سهولة.

● الوقت هو الشيء الثمين الذي يملكه الناس جميعًا، لكنهم يختلفون في طريقة استثماره، وعندما نجد بعضهم ينجز أكثر من الآخرين، فهذا يعود إلى استثمار وقته بطريقة مثلى، لكن حتى إن فاتك الكثير وفشلت في تنظيم وقتك فلا تيأس، بل احرص على ما تبقى من وقتك ولا تفرط فيه.



● تذكر أنه في كل الأحوال، ليس هناك وقت كافٍ لتنجز كل ما ترغب به في حياتك، فالإسراع خلف الانتهاء من الأعمال، والسعي المحموم وراء العمل، لن ينتهيا، لذا من المهم أن توازن

بين عملك وحياتك، وتتعلم كيف تنظم وقتك، وتحتفظ لنفسك بوقت تستريح فيه، وتعيد إلى ذهنك الصفاء والتركيز.

● راقب في أثناء يومك الأشياء التي تسرق منك معظم الوقت، وحاول أن تخفف منها، وأن تحدد لنفسك زمنًا نهائيًّا لهذه الأنشطة.

اشحن طاقتك بالامتنان والرضا

● إذا استيقظت وأنت معافى من العلل، فأنت أسعد من مليون شخص سيموتون في الأيام التالية.

● إن لم تعانِ من الحرب والجوع والتشريد، فحالك أفضل بكثير من حال خمسمائة مليون شخص في هذا العالم.

● إن كان لديك بيت يأويك، وطعام يكفيك، وثياب تستر جسدك، فحالك أحسن من حال ٧٥٪ من سكان الكوكب.

● ارضَ، فالرضا يجعلك تنظر إلى عقبات الحياة ومصائبها على أنها تجارب ومحاولات غير موفقة، تساعدك على صقل خبرتك، وتمنحك مناعة ضد أزمات الحياة.

● تسامح مع نفسك واغفر لها جميع أخطاء الماضي، مهما كانت، كي تتعلم منها، وتكون دافعًا لك لتحسين الأمور المستقبلية.
وسامح أهلك وأصدقاءك كذلك على جميع ما ارتكبوه من أذى في حقك. وسامح أعداءك، ليس لأجلهم، لكن لأجلك أنت، فإن

التسامح يفرغ روحك تمامًا من جميع الطاقات السلبية التي جرى شحنك بها، ممن أرادوا بك السوء بأفعالهم.

● دروس الحياة يا صديقي ليست بالمجان، وعليك عند الشدائد أن تأخذ نفسًا عميقًا، وتكظم غيظك، فتتجنب الآثار المدمرة لردة فعلك وأنت غاضب، وبعد مرور الأوقات السيئة، سامح، وألقِ الهموم عن ظهرك، لأن العبء الروحي الذي ينتج عن حملك لهموم الماضي أشد وطأة من السيف.

● عليك بحب نفسك، وهنا لا أقصد الأنانية، بل أقصد أن تقبل نفسك كما هي، من قدرات وإمكانات ومواهب وصفات، ثم السعي إلى تطوير كل ذلك، لخدمة أهدافك.



استخدم ذكاءك وإلهامك، فالذكاء وحده لا يكفي

يقول «إديسون»: «العبقرية ١٪ إلهام، و٩٩٪ عرق جبين».



العبقرية عند إديسون

● عليك أن تكدح وتعمل بجدٍّ لتحصل على ما تريد، وأن تستخدم ذكاءك في التعامل مع الناس، فإنهم ينجذبون ويحبون، بل ويطيعون الشخص الذي يمنحهم دفء قلبه، ونقاء روحه، ويتصرف معهم بحنكة وذكاء.

● يمكنك بكل تأكيد أن تدفع الناس بسطوتك ليطيعوك، خصوصًا لو كانت موازين القوى لصالحك، لكن حينها تكون متعة الانتصار زائفة، وفيها من الخسة أكثر مما فيها من الفخر.

● كُن ذكيًّا عاطفيًّا، وامتلك القدرة للتعرف على شعورك الشخصي وشعور الآخرين، وذلك لإدارة عاطفتك بطريقة سليمة في علاقتك مع الآخرين.

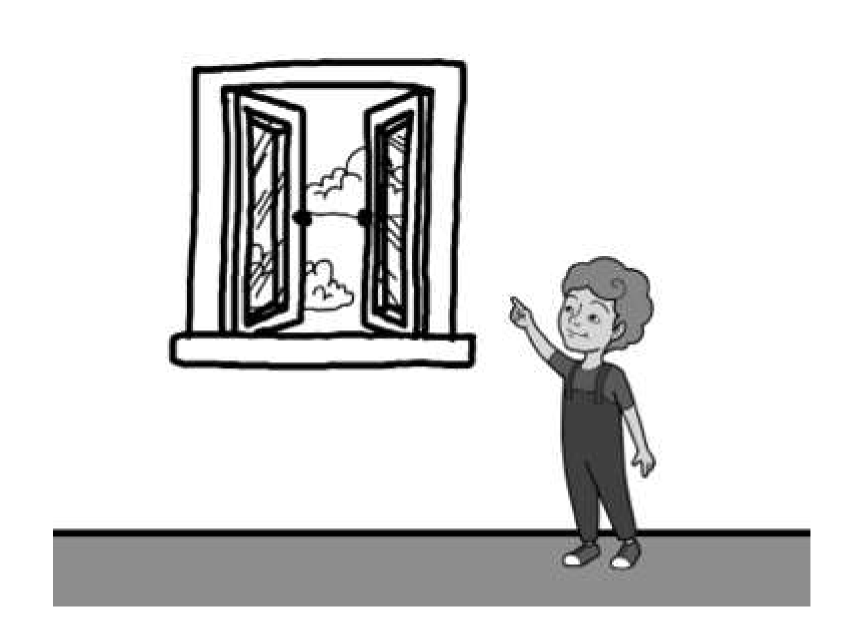
● الذكاء العاطفي، هو تلك القدرة التي تمكِّن الفرد من إدراك وتأويل وتعديل انفعالاته، تبعًا لانفعالات الآخرين. بمعنى أن الفرد الذكي انفعاليًّا، هو فرد قادر على إدارة مشاعره وانفعالاته، والتعبير عنها بطريقة فعالة تمكنه من التواصل مع أي فرد آخر، وهي مهارة قابلة للتعلم.

تسلّح بالأمل وتفاءل بالمستقبل

● امتلك حلمًا، ارسمه، اجعله بين ناظريك، فالأحلام يا صديقي مقيدة بِهمم أصحابها. ودورك في الحياة أن تحيا بالأمل، طالبًا التغيير، رافضًا السير خلف الأخطاء والزلات، رافضًا التعلل بأمجاد الأجداد.

● لا تفعل ما يفعله بعض الناس، فتعيش حياتك منتظرًا ضربة حظ، تنقلك من واقعك المؤلم إلى نعيم الهناء، فالأحلام لا تتحقق إلا بكد الجبين، والإصرار على المواصلة، وحتى إن هاجمك الناس وحاولوا الزج بك إلى الأسفل، صم أذنيك عنهم، ولا تسمح لأحد بتثبيطك بحديثه السلبي ونقده الهدام.

● كُن أنت قطرة الماء للظمآن، والمحفز للمحبط، وصاحب الصوت المبشر الذي ينطق بكل الخير. فالأمل هو تلك النافذة الصغيرة التي مهما صغر حجمها، تفتح آفاقًا واسعة في الحياة، إذ يمكن للإنسان أن يعيش بلا بصر، لكنه لا يمكن أن يعيش بلا أمل.



● يجب عليك أن تبقى متفائلًا لأن التفاؤل يجعلنا نمضي قدمًا في الحياة، بروح واثقة مطمئنة، متغلبين على المصاعب، ظافرين بالتفوق والنجاح.

● التفاؤل مهم للتوازن العقلي والصحة النفسية، إذ إن الشعور هو نتيجة للتفكير، فإذا كنت تفكر إيجابيًّا وبتفاؤل، فإنك ستشعر بالراحة والاطمئنان، وإذا كان تفكيرك سلبيًّا ومتشائمًا، فستشعر بالقلق والخوف وستفقد السعادة.

● ضع وزنًا للناس الذين يحفزونك ويشجعونك، وليس للذين يثبطون همتك ويقتلون أحلامك.

تحكَّم في الظروف وعِش أيامك بحكمة

قال الحكيم الصيني «كونفوشيوس» عن اكتساب الحكمة:
«نكتسب الحكمة بثلاث طرق: الأولى بالتفكر وهي الأنبل،

والثانية بالتقليد وهي الأسهل، والثالثة بالخبرة وهي الأشد مرارة».

● كثير من الناس يتعلمون بعد أن يجربوا ويتعثروا، فمن الحكمة أن تراقب تجارب الآخرين، وتأخذ العبرة من قصص الناس، ومن كل ركن وزاوية في عالمك.

● الحكمة مهمة لحياتنا، فبها نصل إلى حياة أسعد لنا ولمن نحبهم، إذ إن قراراتنا في الماضي هي التي حددت وضعنا الحالي، وقراراتنا في الحاضر ستحدد مستقبلنا، وقراراتنا في المستقبل ستحدد مصيرنا في نهاية المطاف.

● بالحكمة نسهم في جعل العالم مكانًا أفضل، نتيجة لقراراتنا.

● كُن طيبًا، لكن إياك أن تكون أحمق، وتعلم الذكاء الحاضر والإدراك والنضج الاجتماعي، فهي أسلحة تقويك وتجعلك تفهم التجارب السابقة.

● عليك أن تمحو من ذهنك فكرة أن الظروف إذا تغيرت، عندها فقط ستكون أكثر قدرة على الإنتاج والعطاء، وستصبح أكثر سعادة ورضا، كلا، بل يمكنك أن تعمل وتبدأ في الإنتاج والعطاء من هذه اللحظة، وتغير أنت الظروف.

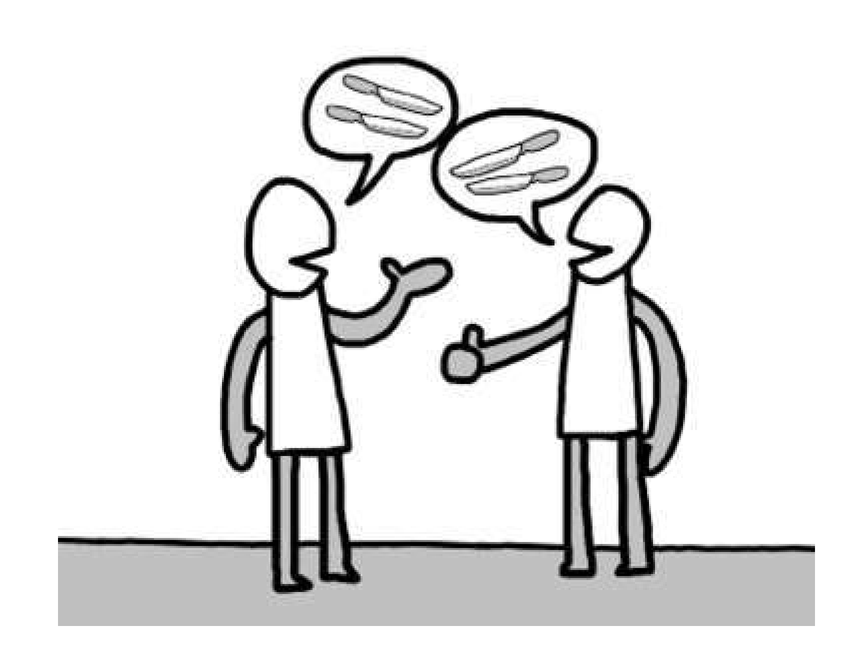
كُن لطيفًا وحافظ على ثباتك

كلنا نعرف القصة المشهورة التي تقول إن رجلًا وأطفاله ركبوا القطار، وكان الأطفال مزعجين، فتأذى ركاب القطار، وبعد أن

فاض بالركاب الكيل، إذ بأحدهم يتحدث إلى الأب، ويخبره أن يربي أبناءه ويراقبهم، فيرد عليه الأب: «اعذرونا، فقد توفيت أمهم قبل قليل»، بعد هذه الكلمة، خجل الركاب من أنفسهم.

- أنت لا تعرف ظروف الآخرين، فلتحسن التعامل معهم.

- كلماتنا إن خرجت من أفواهنا، فلا سبيل لإعادتها، فكُن لين الجانب، عذب الحديث، ولا تؤذِ الناس بلسانك، فإن بعض الكلمات سكاكين تجرح القلوب وتدميها، بل دع حبك يظهر للعلن، فالحب يحتاج إلى البوح والإفصاح، فيشعر الجميع بفيض من الأحاسيس التي تروي الروح وتطيب الجراح.



- تعلم كيف تحافظ على ثباتك، حتى عندما تتشوش الرؤية، وتصبح أسيرًا لردود الأفعال العشوائية. الأمر يستحق منك أن تتعلمه لتصبح أكثر تحكمًا وسيطرة على زمام الأمور، وقد يساعدك على ذلك أن يكون لك كهف، تدخله في كل مرَّة تحتاج

فيها إلى مراجعة حساباتك، وتقييم خطواتك، واتخاذك قرارات جديدة، فتخرج أكثر حكمة ورحمة، وتشعر بتقديرك لذاتك واحترامك لها.

● لماذا لا نضع لأنفسنا أهدافًا في حياتنا، ثم نتعاهد مع ذاتنا على تحقيقها، ونعلن ذلك للناس والعالم كله، ونغير ما يمكننا تغييره في المجتمع ليصبح أفضل، فننظر بعين القوي الواثق من نفسه، وليس الشخص التائه الذي لا يرى لنفسه أي نفع في الحياة، ثم يشتكي لأنه أصبح لا قيمة له، بعد أن رسم هو لنفسه هذه المكانة، وأعطته الحياة ما ظن هو أنه يستحقه.

خاتمة

الحياة مسيرة شخصية، يعيشها كل إنسان بتفرد واختلاف. لكن بالحب والسعي المستمر إلى التطور، وبالحفاظ على جودة الأفعال التي تصرف فيها وقتك، تزداد قيمة حياتك، ويكبر الأثر الذي تتركه.

قد تكون خطوات تقدمك صغيرة ومتواضعة، لكنها إن كانت ثابتة، فسيأتي النور بكل تأكيد، فإياك أن تصغي إلى أي صوت داخلي يدعوك للاستسلام والقعود وقتل الأمل.

سر السعادة هو أن تراقب مفاتن الدنيا وجمالها، وفي الوقت نفسه لا تنسَ أهدافك وطموحك وأحلامك، فتمتع بالحياة من دون أن تتقاعس عن السعي إلى تحقيق أهدافك.

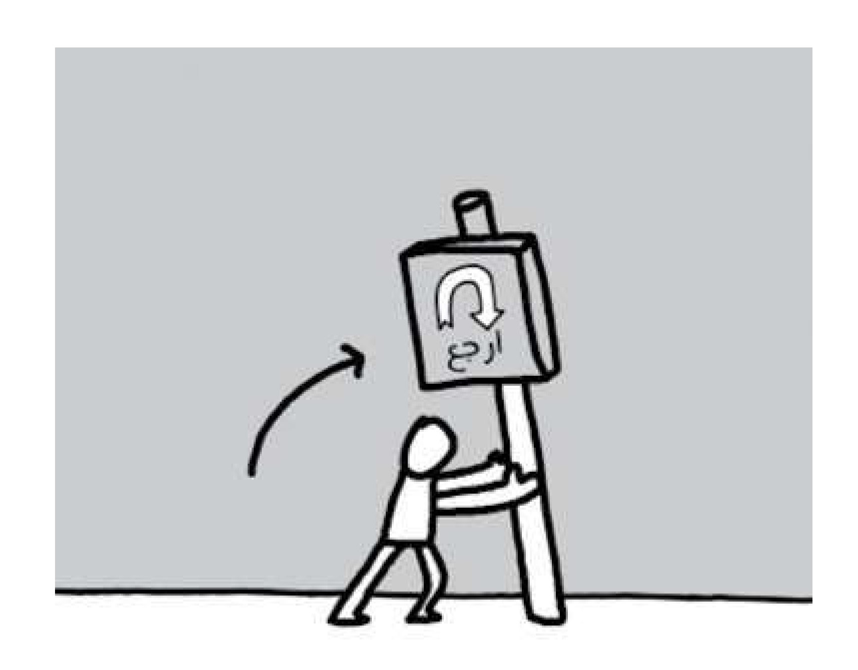
٢١

إذا كنت غير قادر على أن تصبح رقم ١، يجدر بك أن تنسحب الآن.

سيث جودين

مقدمة

لا بد أن يفكر الناس في أنه قبل استخدام المهارات، عليهم أولًا أن يعلموا ما سيواجهونه في رحلتهم، وأن يفكروا فيما سيطبقون هذه المهارات عليه، وهل هو حقًّا يستحق البدء فيه وتطبيق المهارات عليه، أم هو مضيعة للوقت ولا يتعين عليهم إكماله وبالتالي تطبيق مهاراتهم عليه.



الدائرة

تُذاكر منة الآن، لكنها تشعر بالسخط، فهي لا تستطيع اتخاذ قرار تجاه دراستها، لأنها في بعض الأحيان تشعر بأن الأمور ستتحسن، وأن عليها ألا تستسلم أبدًا، وفي أوقات أخرى كل ما تشعر به هو الإحباط، وأن كل المجهود الذي تبذله ليس له أي فائدة. أحيانًا ترى أن الانسحاب هزيمة، وأنها لو أكملت دراستها وحاربت في سبيل شيء تقتنع به فإنها ستصل. وأحيانًا أخرى ترى أن الحكاية بأكملها لا تستحق الحرب، وأن تلك المهمة التي تؤديها غير مناسبة لها والأفضل أن تنسحب وتبحث عن شيء آخر.



سنتحدث عن هذه الفكرة: متى يجب على الشخص أن يكمل ما بدأه، ومتى عليه أن ينسحب؟

الاختيار

يريد أسامة أن يكون سباكًا، فلنتخيل نقطتين:

١- نقطة البداية

هي محطة النية، فقد اختار أن يصبح سباكًا، لكنه في هذه النقطة لا يعرف أي شيء بعد.

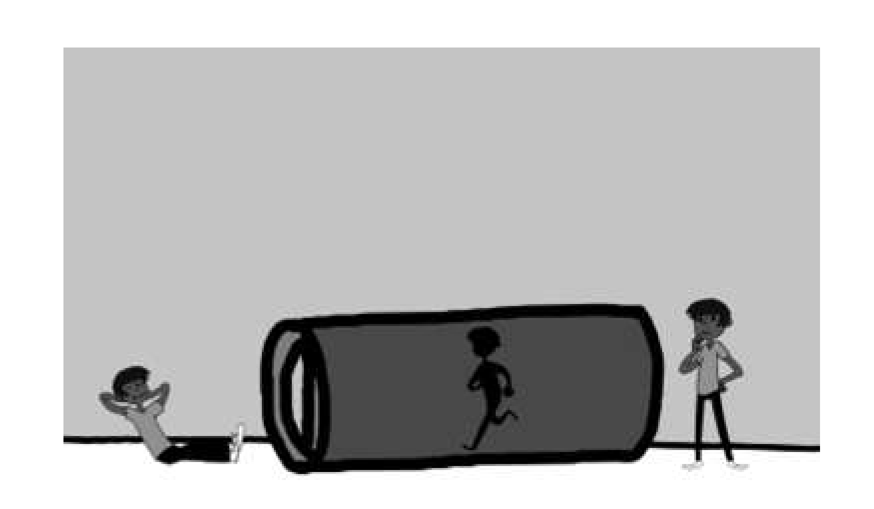
٢- نقطة النهاية

حلمه أن يصبح شخصًا محترفًا في مهنة السباكة، ويتحول عندها من مبتدئ إلى محترف، ويصل إلى هدفه.

دعونا نرسم خطًّا بين النقطتين يشبه النفق، لكنه نفق غريب قليلًا، بدايته نور ونهايته نور والنفق نفسه حفرة عميقة، فلكي يستطيع أسامة أن يجتاز النفق عليه أن ينزل إلى الحفرة العميقة ويسير حتى يصل إلى النهاية.

أسامة في أول النفق، حياته مضيئة ويشعر بالشجاعة وحماس البدايات، وفي نهاية النفق أيضًا الأجواء مضيئة وسعيد وفخور ومتحمس بالنتيجة التي حققها. لكنه ليتنقل بين النقطتين عليه أن ينزل إلى الحفرة المليئة بعمليات مكررة مملة، وعلى الرغم من أنه يكتسب المعرفة، فلا يرى نتائج لحظية ولا يحصل على مكافآت مباشرة.

أسامة يمكنه أن يكمل مترًا داخل الحفرة وييأس ويعود أدراجه، وقد يكمل عشرة أمتار أو حتى خمسين ثم ييأس، لكنه أيضًا يستطيع الوصول إلى الطرف الآخر وينجح.



النفق والحفرة والمراحل الثلاث يمكن أن تطبقها على كل شيء تفعله تقريبًا. يمكن أن تطبقها على الطالب الذي ما زال في سنته الأولى في الجامعة وهو عند النقطة الأولى، حيث يملأه الحماس، مرورًا بالمذاكرة المملة، وأخيرًا النتيجة والشهادة التي يريد الحصول عليها في النهاية. ويمكن أن تطبقها أيضًا على المنتج الجديد الذي نزل السوق حديثًا، وأنت كمالك للمنتج متحمس ومتشجع جدًّا، لكن بعد قليل ستشعر بالملل والفشل بسبب الخطوات والحركة البطيئة إلى أن تنجح في النهاية وتحقق مبيعات.

الانسحاب

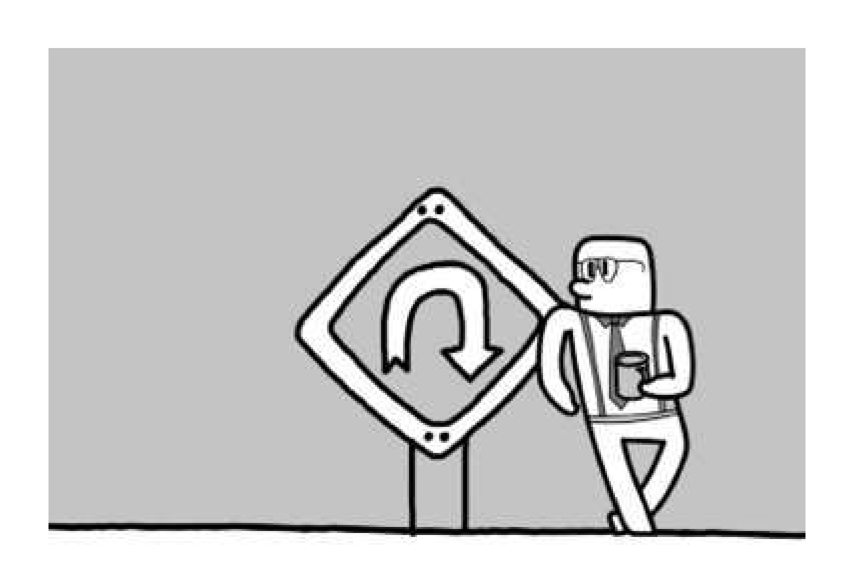
هل معنى ذلك أن كل المطلوب منك كي تجتاز النفق، هو أن تتحمل وتستمر إلى أن تصل إلى نهاية النفق وتنجح وستصبح كل الأمور رائعة كما تريد؟

بالطبع لا، فليست كل الحفر أو الأنفاق تؤدي إلى نتيجة إيجابية. هناك أنفاق ليست لها نهاية، وإن دخلتها فلن تستطيع الخروج منها، وستظل محبوسًا فيها بلا نتيجة، وهذا النوع من الأنفاق

موجود كي تأخذ خطوة إلى الخلف وتستدير وتخرج منه، مثل وظيفة تعمل فيها منذ سنتين، والأمور فيها لا تتحسن ولا تسوء، بل هي في منتهى الاستقرار، ومهما ضاعفت من جهدك وتعبك فلا تلاحظ أي تغيير فيها.

كيف تعرف أنك بداخل هذا النوع من الأنفاق والجو من حولك مظلم وممل؟

اسأل نفسك ما الذي أفعله هنا، لو كانت الإجابة تدور حول أن هذا اختيار مضمون وأنك في أمان أكبر، فأنت غالبًا بداخل نفق لا نهاية له، فأنقِذ نفسك واخرج منه.



قبل الانسحاب!

ليست كل الحفر أو الأنفاق مناسبة لك أو يمكنك اجتيازها.

قد يكون الأمر مربكًا بالنسبة إليك، وترى أن الموضوع غير مناسب لك لمجرد أنه متعب أو أنه جعلك تحت ضغط كبير.

قبل قرار الانسحاب هناك بعض النقاط التي تجب عليك مراعاتها كي لا يكون قرارك لحظيًّا، عاطفيًّا أو اندفاعيًّا؛ أي أنك قد لا تكون حكمت على الموضوع بطريقة صحيحة.

في بضع سنوات فائتة كنت قد غيَّرت مجال عملك، وعملت في مجال البرمجة، المهم أنك تعرف عددًا لا بأس به من الناس يعتبرون أن الموضوع لطيف ويريدون أن يقوموا بما قمت به. قسِّم هؤلاء الأشخاص إلى ثلاث مجموعات، وابدأ معهم من مرحلة النية.

المجموعة الأولى

مجموعة المقاتلين، وهم أشخاص يحبون فكرة البرمجة نفسها والكمبيوتر بصورة عامة، أو على الأقل ليست لديهم مشكلة معه، وسيبدأون التعلم ويتعبون وينجحون في النهاية.

المجموعة الثانية

مجموعة أشخاص لا يحبون الأمور التقنية، والفكرة نفسها غير مناسبة لهم، لكنهم سيخدعون أنفسهم ويجبرونها على التعلم. والشخص في هذه الحالة سيشعر بضيق شديد في أثناء التعلم، لكنه قوي الإرادة وسيضغط على نفسه وسيتعلم لمدة شهر كامل في أمر غير مناسب له، وفي النهاية لن يستطيع الاستمرار ولن يصل إلى أي نتيجة، فينسحب في المنتصف بعد أن أضاع شهرًا كاملًا من عمره.

المجموعة الثالثة

مجموعة أشخاص يعرفون أنفسهم جيدًا منذ البداية، ويعرفون أن البرمجة شيء جميل وواعد لكنه غير مناسب لهم. هؤلاء لديهم القدرة على قراءة المستقبل، واكتشفوا أنهم لن يستطيعوا الوصول إلى أي نتيجة في النهاية، فقرروا الانسحاب قبل الدخول أصلًا، ووفروا وقتهم ومجهودهم لأمر آخر، وهذا هو الانسحاب الثالث المقصود، أي الانسحاب من البداية من دون أي خسائر.

لا تختَر أمرًا غير مناسب لك من البداية. وإذا اخترت ونويت، فعليك أن تنتبه إلى كل المؤشرات التي ستساعدك في قراءة المستقبل وتميزها بسرعة، وتنقذ نفسك قبل أن تبدأ بها.

عندما كان حاتم طفلًا، كان مهووسًا بكرة السلة، ويتمنى أن يكبر ويصبح لاعب كرة مشهورًا مثل اللاعبين الذين يشاهدهم على التلفاز، لكنه لا يزال جاهلًا تمامًا بلعب كرة السلة، الآن لديه ثلاثة احتمالات للتصرف:

١- التصرف الشجاع

أن ينزل إلى الحفرة، ويحضر مدربًا ليمرنه، ويحضر التمارين كل يوم ولا يتغيب، ويتحمل أي ألم أو معاناة إلى أن يصبح لاعبًا ماهرًا في النهاية.

٢- التصرف الحكيم

أن ينسحب ولا ينزل إلى الحفرة أساسًا، فهو يرى أنه غير مناسب للعبة لأن طوله أقل من الطول المطلوب، أو أنه لن يتحمل التمارين الشاقة ولن يلتزم بها، فسيختصر الموضوع، وسيوفر وقته وتعبه ويتابع المباريات ويستمتع بها، ويتعامل مع ممارسته اللعبة على أنها حفرة جانبية ستمنعه من عبور حفرته الأساسية التي سيبدأ البحث عنها، وسيركز كل جهده في عبورها.



٣- التصرف المتهور

أن يتعامل بغباء فينزل إلى الحفرة ويحبس نفسه في الأسفل، هو يعلم أن تلك اللعبة غير مناسبة له أو أنه لا يحبها بدرجة كافية، لكنه سيتحمل الألم باستمرار في سبيلها، أو أنه لن يستطيع أن ينتظم فيها، أو أن طبيعة حياته لا تسمح له بأن يكمل، وبعد مدة سينسحب انسحابًا غبيًّا ويضيع جهده ووقته، فهو لم يستمتع بالوقت أو المشاهدة، ولم يصل إلى النهاية التي أرادها، ولم يحترف اللعبة.

خاتمة

عندما تبدأ أي شيء مهم في حياتك، سترى أن الموضوع جميل، وستكون متحمسًا، لكنك ستقع في حفرة، وبعد عبورك الحفرة سيكون الموضوع جميلًا مرَّة أخرى، وسيكون أجمل من البداية لأنك ستحصل على النتيجة!

المشكلة كلها في الحفرة!

هل ستتمكن من اجتيازها؟ هل أنت مؤهل لتحمُّل التعب والعناء؟ إن كنت كذلك فرائع، أكمل!

ألن تتمكن من اجتيازها، وستحبس نفسك في الأسفل، وفي النهاية ستنسحب وتخسر؟

انظر دائمًا إلى الحفرة من الأعلى، وقرر إن كانت مناسبة لك أم لا. وإن كانت غير مناسبة فابحث عن حفرة أخرى مناسبة تكون لديك القدرة على اجتيازها.



خاتمة الكتاب

ختامًا عزيزي القارئ، نرجو أن تكون قد حصلت على الفائدة المرجوة، وأن تكون قد وجدت ما بحثت عنه، ونوصيك بالعمل بما علمت، فأكبر مشكلة تواجه من يقرأون مثل هذه الكتب أنهم لا يُتبعون قراءتهم بمحاولة جادة وعمل دؤوب لتحويل معرفتهم إلى عمل، فيظلون في موضعهم كما كانوا قبل القراءة، ذلك أن التغيير له شقان يكمل أحدهما الآخر: العلم والعمل، فلا يكون العمل صحيحًا موفقًا إلا بتحصيل العلم اللازم لهذا العمل، ولا يكون العلم نافعًا إذا لم يخرج من عقلك وتنبعث فيه الحياة ويتحول إلى عمل فيرقى بك وبمجتمعك إلى أعلى. بالعلم يحدث تغيير داخلي معرفي، وبالعمل يحدث تغيير خارجي حسي. بالعلم تتغير العقول، وبالعمل تتغير الأفعال، وأنت لن تتغير حقًّا إلا بتغير الاثنين معًا في تلازم وتعاضد بينهما.

ابذل فوق جهد القراءة (تحصيل العلم) جهودًا مضاعفة وساعات طويلة لتحقيق العمل، وحوِّل ما قرأته في هذا الكتاب إلى جدول عملي وقائمة متابعة وأفعال تسعى لتنفيذها خطوة بخطوة.

وأخيرًا، تذكَّر أن ما ذُكر هنا ليس سوى أدوات ووسائل تساعدك على تحقيق غاياتك، وليس هو الغاية النهائية، وقد تستخدم هذه الأدوات في تحقيق غايات راقية أو متواضعة، فانظر إلى أي غاية ستوظف هذه الأدوات، واحذر أن تكون هذه الأدوات عليك لا لك!

عن أخضر

«أخضر» منصة لتبسيط الكتب، لديها واحدة من أنجح قنوات اليوتيوب العربية، التي تُقدِّم خلاصة أهم الكتب، وتُبسِّط أفكارها بأسلوب سهل وجذَّاب وممتع، ولديها تطبيق «أخضر» للهواتف المحمولة، الذي يخدم نفس التوجه، لإيمان القائمين عليهما بأن المعرفة قادرة على تحسين الحياة، وبأن فكرة جيدة واحدة كفيلة بتغيير حياة شخص إلى الأفضل والارتقاء بها.

مؤسس أخضر: محمد أسامة

رئيس التحرير: محمد إسماعيل

تلخيص: رحمة الصايغ، عمرو حاتم، فاطمة محمود، محمد طارق،

محمود مصطفى الحكيم، مصطفى محمود الأسمر

جمع وترتيب: محمد إسماعيل، محمد رشدي

الرسوم الداخلية: أحمد العزبي

موقع أخضر: https://a5dr.com

تطبيق أخضر: https://a5dr.com/app

يوتيوب: https://www.youtube.com/a5drcom

فيسبوك: https://www.facebook.com/a5drcom

إنستجرام: https://instagram.com/a5drcom

تويتر: https://twitter.com/a5drcom

بريد إلكتروني: contact@a5dr.com

محمد أسامة




الصورة
الذاتية
أوسم وصفي


قوة
الانضباط
٧ طرق يمكنها أن تغير مجرى حياتك
براين تريسي


قوة
الصبر
إم جيه رايان


خطوة واحدة صغيرة
قد تغير مجرى حياتك
طريقة الكايزن
روبرت مورير


أول 20 ساعة
جوش كاوفمان


قوة
العادات
عادة
تشارلز دويج


العادات السبع
للناس
الأكثر فعالية
ستيفن كوفي


مصيدة
التشتت
فرانسيس بووث


التركيز
سام هورن


إذا كنت على عجلة
من أمرك فتمهل
لوثر سايفرت


ابدأ
بالأهم
ولو كان
صعبًا
برايان تريسي


استشعر الخوف
وأقدم على ما تخاف
سوزان جيفرز

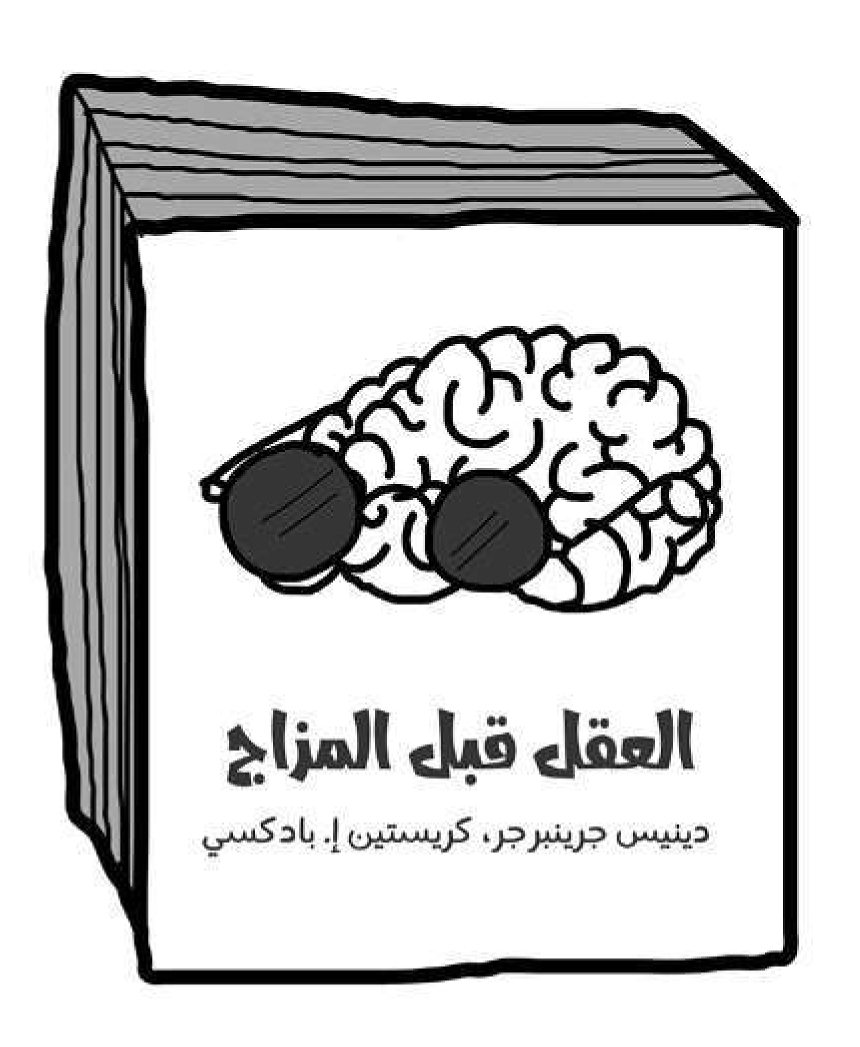

قوة
الفشل
شارلز مانز


كيف يفكر الناجحون
جون سي ماكسويل


التفكير:
السريع والبطيء
دانيال كانمان


أنت
لست
مخك!
جيفري شوارتز، ريبيكا جلادينج


فن التفكير الواضح
رولف دوبلي


العقل قبل المزاج
دينيس جرينبرجر، كريستين إ. بادكسي


أفكار صغيرة لحياة كبيرة
كريم الشاذلي


المنخفض
سيث جودين